САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Социально-экономическая роль денег в обществе

Материалы XII Международной научно-практической конференции

Санкт-Петербург
2016

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Институт международных программ

Кафедра международных финансов и бухгалтерского учета

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ДЕНЕГ В ОБЩЕСТВЕ

Материалы XIII Международной научно-практической конференции

Под научной редакцией
доктора экономических наук, доцента
В. А. Кунина

Санкт-Петербург
2016

УДК 336
ББК 65
С69

Оргкомитет конференции:
Костин Г. А., д. т. н., проректор по научной работе
Кордович В. И., к. э. н., и. о. директора института международных программ
Звягина Е. М., к. э. н., доцент кафедры международных финансов и бухгалтерского учета
Кунин В. А., д. э. н., профессор кафедры международных финансов и бухгалтерского учета

С69 **Социально-экономическая роль денег в обществе:** материалы XIII Международной научно-практической конференции (21–22 декабря 2016 г., СПбУТУиЭ) / под науч. ред. В. А. Кунина. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2016. — 434 с. : ил.

ISBN 978-5-00045-327-5

В сборнике представлены материалы, посвященные социально-экономической роли денег в современных экономических условиях, рассмотрены проблемы и перспективы развития банковской системы, различные аспекты эффективного управлении финансовыми ресурсами, в том числе на мировых рынках, а также отражен опыт и проблемы становления финансовых рынков.

Издание предназначено для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов, студентов финансово-экономических специальностей, а также для специалистов финансово-кредитной сферы.

УДК 336
ББК 65

ISBN 978-5-00045-327-5

© Коллектив авторов, 2016
© СПбУТУиЭ, 2016

I. ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Акопян Э. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ

В контексте развития процесса формирования институциональной среды для развития предпринимательства на региональном уровне большое внимание уделяется совершенствованию различных видов и форм государственной поддержки предпринимателей: правовой, финансовой, инфраструктурной, информационной, образовательной, консультационной и пр.

Поддержка малого и среднего предпринимательства (далее — МСП) в Ненецком автономном округе (далее — НАО) на современном этапе осуществляется в рамках государственной программы Ненецкого автономного округа «Развитие предпринимательской деятельности в Ненецком автономном округе» (далее — Программа) [1]. Заметное место в Программе отводится реализации мер финансовой поддержки субъектам МСП округа. В число важнейших мероприятий Программы входит:

1. Предоставление грантов начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса (на территории НАО) [2]. Гранты предприниматели получают на конкурсной, безвозвратной и безвозмездной основе в размере не превышающем 300 тыс. руб. Реализация бизнес-проекта на грантовой основе осуществляется на паритетных началах: гранты предоставляются соискателям, вкла-

дывающим и (или) вложившим собственные средства в реализацию бизнес-плана в размере не менее 15% от суммы грантовой заявки. Например, в 2015 г. в Ненецком автономном округе проведены два конкурсных отбора субъектов малого и среднего предпринимательства по предоставлению грантов начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса. На конкурс было подано 36 заявок 8субъектов МСП, финансирование получили 15 субъектов МСП. Годовое финансирование грантовой поддержки начинающих предпринимателей составило 8100,0 тыс. руб. Исполнение по данному мероприятию составило 100%.

2. Возмещение части затрат по уплате первого лизингового платежа [3]. Субсидия предоставляется субъектам МСП, осуществляющим успешную хозяйственную деятельность на территории НАО. Субъекты МСП НАО могут получить субсидии в размере 80% от авансового платежа по договору лизинга, при этом размер субсидии не может превышать максимальной суммы субсидии: 1,5 млн руб. — для субъектов МСП, функционирующих в приоритетных для региона видах деятельности; 0,5 млн руб. — для субъектов МСП, работающих в иных видах деятельности. В 2015 г. на два конкурсных отборах субъектов МСП НАО по предоставлению субсидий на возмещение части затрат по уплате авансового платежа при заключении договора лизинга было представлено 13 заявок. По итогам конкурсов было отобрано для финансирования 6 победителей. Общий объем выделенных средств по данному виду субсидий в 2015 г. составил 2500,0 тыс. руб. Исполнение по данному мероприятию составило 1838, 4 тыс. руб. (73,5%). Не по каждой заявке предприниматели могут соблюсти условия получения субсидии.

3. Предоставление субсидий на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности» [4]. Субсидии предоставляются субъектам МСП на безвозмездной и безвозвратной основе для частичного возмещения затрат, которые возникают в процессе производства товаров, работ, услуг. В течение 2015 г. финансовую поддержку в виде субсидий в целях возмещения части затрат, связанных с осуществле-

нием предпринимательской деятельности, получили 32 субъекта МСП, при этом фактический объем финансирования по данному направлению составил 3778,6 тыс. руб. (при плановом показателе 3932,5 тыс. руб.). Таким образом, мероприятие было исполнено на 96,1%. Субсидии по данному направлению являются востребованными, но, как правило, государственные средства по программам выделяются с запозданием (например, в 2015 г. первое соглашение на получение субсидий было подписано 18.09.2015).

Предприниматели Ненецкого автономного округа могут принять участие в Программе стимулирования кредитования субъектов МСП, реализуемой АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) совместно с Минэкономразвития России и Банком России. В рамках данной программы субъекты МСП, которые реализуют проекты в приоритетных отраслях, могут получить кредиты в банках-участниках программы по ставке на уровне 10,6% годовых — субъекты малого предпринимательства, по ставке 9,6% — субъекты среднего предпринимательства. Программа известна также под названием «Шесть с половиной», поскольку кредитные организации — участники Программы получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых.

Субъекты МСП НАО также могут привлечь в процесс совершенствования своей хозяйственной деятельности микрозаймы, выдаваемые микрофинансовой организацией «Фонд поддержки предпринимательства и предоставления гарантий Ненецкого автономного округа»: «Старт» — для начинающих субъектов МСП»; «Бизнес-Оборот», «Бизнес-Инвест», «Фермер», «НовоТЕХ», «На доверии» — для действующих субъектов МСП. Кроме того, фондом на возмездной основе предоставляются поручительства (на условиях субсидиарной ответственности) по обязательствам МСП.

Таким образом, предпринимателями НАО востребованы различные виды финансовой поддержки, однако существуют проблемы своевременного получения информации о проведении конкурсов, оформления пакетов документации на получение субсидий и кредитных продуктов, отсутствия у субъектов МСП навыков сопровождения конкурсной и проектной информации.

В целях увеличения степени информированности предпринимателей и повышения доступности финансовых услуг субъектам МСП НАО необходимо дальнейшее развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Важным шагом в данном направлении должно стать создание Центра поддержки бизнеса в Ненецком автономном округе. Необходимо, чтобы этот центр работал по принципу «одного окна» и оказывал широкий спектр услуг стартующим предпринимателям, поскольку именно в момент создания субъектам МСП труднее всего аккумулировать все необходимые составляющие для успешного становления и развития бизнеса.

Литература

1. Об утверждении государственной программы Ненецкого автономного округа «Развитие предпринимательской деятельности в Ненецком автономном округе» [Электронный ресурс]: постановление Администрации НАО от 26 июня 2014 г. № 223-п. URL: http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW913&n=22123 (дата обращения: 02.10 2016).

2. Об утверждении положения о порядке и условиях предоставления грантов начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса [Электронный ресурс]: постановление Администрации Ненецкого автономного округа от 23 марта 2016 г. № 82-п. URL: http://docs.cntd.ru/document/438868030 (дата обращения: 19.10.2016).

3. Об утверждении положения о порядке и условиях предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на возмещение части затрат по уплате авансового платежа при заключении договора лизинга [Электронный ресурс]: постановление Администрации Ненецкого автономного округа от 10 июля 2016 г. № 226-п. URL: http://docs.cntd.ru/document/429008874 (дата обращения: 12.10.2016).

4. Об утверждении Порядка предоставления субсидий на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: поста-

новление Администрации Ненецкого автономного округа от 23 марта 2016 г. № 87-п. URL: http://fond83.ru/attachments/article/88/subsidii_2016.pdf (дата обращения: 12.10.2016).

Бабешко Д. О.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА США

Налоги — это один из инструментов, с помощью которых государство осуществляет воздействие экономику рынка. Также налоговая политика широко используется для регулирования изменения рынка.

Налоги являются сильным инструментом управления экономикой в рыночных условиях, а также необходимой частью экономических отношений.

США — федеративное государство, в котором конституция делит функции государственной власти между федеральным правительством и правительствами штатов, а они используют конституционное право принятия налогов. Местные органы власти имеют право взимать налоги, которые позволили им законы штата. Исходя из этого, образовались отдельные уровни налоговой системы: федеральный уровень, местный и уровень штатов.

К основным правовым актам США можно отнести:

- налоговый кодекс 1986 г.;
- закон о государственном бюджете на будущий год;
- закон стимулирования развития экономики и установление налоговых льгот в 2001 г.

Еще одним важным источником налогового права являются подзаконные акты.

Можно выделить следующие особенности налоговой системы США:

- превосходство прямых налогов, а не косвенных: 70% от всех налоговых поступлений — это прямые налоги, из них более 50% — налоги на прибыль;

- использование основных налоговых платежей местными органами, правительством штатов и федеральным правительством находится на одном уровне;
- сбор федеральных налогов, которые обеспечивают наиболее крупный и стабильный приток средств.

Основой источник налогового права в США — Федеральная конституция. В ней содержится ряд положений, которые являются правовой основой для налогового законодательства:

1. Налоги собираются только для общественных целей.
2. Справедливость налогообложения.
3. Налог может быть принят, отменен или изменен только законом.
4. Принцип надлежащей правовой процедуры.
5. Принцип финансового иммунитета.
6. Принцип господства федерального закона.
7. Принцип равенства преимуществ и иммунитетов.

К основным налогам США можно отнести:

1. Налог на доходы физических лиц.

Этот налог платят физические лица, которые делятся на резидентов и нерезидентов Соединенных Штатов для целей налогообложения. Те, кто является резидентом, платят налог со всех источников дохода, а нерезиденты — с источников, находящихся только в США.

2. Налог на прибыль корпораций.

Этот налог обязаны платить корпорации, которые делятся на местные и зарубежные. Если корпорация создана в соответствии с законодательством США, она распознается как местная. Другие считаются зарубежными.

Корпоративный налог имеет много преимуществ. Из суммы чистого дохода убираются штатные и местные налоги на прибыль, 100% дивидендов от дочерних организаций, которые находятся в полной собственности, 70–80% дивидендов, которые получены от налогов местных корпораций, взносы в благотворительность. Применять налоговые льготы можно в рамках системы ускоренного возмещения стоимости основного капитала (амортизации). Есть налоговые льготы, которые поощряют ис-

пользование альтернативных видов энергии. Компания может получить «налоговый кредит» в размере 50% от стоимости оборудования, которое использует солнечную энергию и энергию ветра в производственном процессе. Чтобы поддержать горнодобывающую промышленность, в 80-х годах была введена налоговая скидка, позволившая снизить налог на прибыль корпораций, которые работают в этих отраслях. Но эта скидка не уменьшает налог более чем на 50%.

Таким образом, краткий анализ налоговой системы в Соединенных Штатах приводит к выводу о его сложной и многослойной структуре. Эта система имеет много специфических особенностей, связанных с многовековой историей этого государства. Следует особо отметить, что система защищает в первую очередь интересы общества. Это позволило США вывести свою экономику на лидирующие позиции в мире и довести уровень жизни до одного из самых высоких показателей.

Литература

1. *Жутяева С. А.* Налоговая стабильность как фактор стимулирования инвестиционной деятельности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 73–76.

2. *Зозуля В. В.* Налогообложение Природопользования: учебник. Люберцы: Юрайт, 2015. 257 с.

3. *Касьянова Г. Ю.* ГСМ: нормы расхода, бухгалтерский учет и налогообложение. М.: АБАК, 2016. 168 с.

4. *Лыкова Л. Н.* Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО. Люберцы: Юрайт, 2015. 353 с.

Баженова С. Н.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПОСТРОЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ КОМПАНИИ

Планирование и организационное проектирование основываются на стратегических планах организации, цель организационной структуры — обеспечение достижений целей организации. Выбор структуры организации — это решение, которое относится к стратегическому планированию, так как определяет усилия организации для достижения главных целей. Структура организации определяется стратегией.

Последовательность разработки следующая:

1. Для реализации стратегии организация делится на крупные блоки по горизонтали, которые соответствуют главным направлениям деятельности. Также необходимо определить виды деятельности линейных и штабных подразделений.

2. Установить соотношения разных должностей и их полномочий. Руководство определяет несколько команд, которые делит на более мелкие подразделения, чтобы все специализации использовать эффективно.

3. Описание должностных обязанностей и возложение их выполнения на конкретных лиц. Разработка конкретных задач, закрепление их за исполнителями, которые отвечают за их удовлетворительное выполнение. Таким образом, определение четких линий прав работника, у которого не должно быть более одного непосредственного руководителя. Соответствие прав и ответственности, руководители более высокого уровня несут абсолютную ответственность за действия своих подчиненных.

4. Число уровней управления необходимо минимизировать. Делегирование прав по управленческой вертикали.

5. Отделение линейных функций от штабных, ограничение сферы контроля.

Компании важно периодически оценивать организационную структуру, и изменять ее так, как требуют внешние условия. Организационные структуры иерархического типа характеризуются как сложные структуры, высоко формализованные, с коммуникациями, которые направлены в основном сверху вниз, и малозначимым участием низового персонала в принятии решений.

Бюрократическая организационная структура — это разделение труда, развитая иерархия управления с цепью команд, иду-

щих сверху вниз, наличие правил и норм поведения персонала. Бюрократию часто называют также классической организационной структурой. Большинство современных организаций представляют собой варианты бюрократии.

Такие структуры называют структурами-пирамидами. В связи с глубоким анализом процессов управления многие теоретики рассматривают эти структуры как доказавшие свою эффективность, но также есть и отрицательные характеристики.

Создание функциональной структуры — это сведение к группе персонала по задачам, которые они выполняют. Основные функциональные блоки компаний — отделы производства, маркетинга и финансов. Это широкие области деятельности или функции, которые имеются во многих компаниях. Функциональная структура подходит для тех организаций, у которых стабильные внешние условия, которым требуется решение стандартных управленческих задач.

Если необходимо справиться с проблемами, которые обусловлены размером организации, диверсификацией и изменениями внешней среды, то необходимо использовать дивизионную структуру, так как деление организации происходит на элементы и блоки по видам товаров и услуг, группы покупателей или географические регионы.

Одним из распространенных способов развития компаний состоит в создании отделений по каждому основному продукту или основной сфере деятельности — продуктовая структура. При этой структуре полномочия по управлению продуктом или услугой отдаются одному руководителю, и он является ответственным за этот тип продукции. Благодаря продуктовой структуре, компания может уделять внимание конкретному продукту. Недостатком продуктовой структуры является дублирование одних и тех же видов работ для различных видов продукции, так как для каждого продуктового отделения существуют свои функциональные подразделения.

Основой бюрократических механистических структур являются проблемы и задачи компании, с которыми она сталкивается. Эти проблемы и задачи делят на мелкие составляющие по от-

дельным специальностям, и каждый специалист решает свою конкретную задачу как бы обособленно от реальных задач компании. Для руководства важно решить, насколько частные задачи соответствуют задачам всей организации.

Структуры, где сотрудники решают свои задачи в ряде задач всей организации называются адаптивными. Формальные должности отпадают, взаимодействие между сотрудниками различных рангов больше соответствует консультации коллег, чем приказу руководителя подчиненному. В реальности организационные структуры в различных соотношениях обладают признаками как механистических, так и адаптивных структур. Довольно часто различные подразделения внутри одной и той же компании имеют разные структуры. В пример можно привести производственные подразделения — там чаще используют механистическую структуру, а вот в исследовательских или научных подразделениях — адаптивную.

Организационная структура будет эффективной в том случае, когда будет иметь четкие линии подчиненности. Подчиненные смогут принимать участие в решении вопросов и проблем и будут иметь возможность для продвижения по карьерной лестнице. Очень важно следовать основным принципам для построения оптимальной структуры организации.

Необходимо, чтобы организационная структура соответствовала миссии и стратегическим целям организации. Необходимо минимизировать затраты на функционирование организации. Важна мобильность организационной структуры. Необходимо, чтобы структура соответствовала действующим внешним факторам, а в организации была система адаптации и руководящего, и рабочего персонала. Следует также свести к минимуму внутренние напряжения в коллективе.

Литература

1. *Басовский Л. Е.* Менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 256 с.

2. *Гурьянова Э. А.* Современное состояние и проблемы проектирования организационных структур отечественных организаций // Вестник КГФЭИ. 2011. № 3.

3. *Давыдова О. А., Жутяева С. А., Звягина Е. М.* Организация систем внутреннего финансового и налогового контроля // Дискуссия. 2016. № 7. С. 20–25.

4. *Ягунова Н. А.* Роль организационных структур управления в интенсификации процесса управления // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2012. № 5.

Барауля С. С., Давыдова О. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Тема малого бизнеса очень актуальна в условиях модернизации экономики в России. Малый бизнес играет важную роль в любой стране: вызывает здоровую конкуренцию, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий.

«Доля малого бизнеса в объеме ВВП в нашей стране занимает около 20%, тогда как за рубежом 50%. По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше. Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими — ежегодно их число увеличивается на 4%, в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность, увеличивается на 11%. По данным ФНС, на август 2016 г. в ЕГРИП зарегистрировано 3,53 млн индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 8,68 млн человек» [1].

2015 г. встретил предпринимателей санкциями, снижающимся спросом на товары и услуги и ростом цен. Взносы в Пенсионный фонд в 2015 г. составляли 22 261,38 руб. + 1% с выручки, если она больше 300 тыс. руб. В 2016 г. они были уменьшены до 19 356,48 руб. Но в результате этой меры в стране прекратили деятельность более полумиллиона предпринимателей [2].

В современных условиях можно выявить ряд типичных проблем, с которыми сталкивается сегодня малый российский бизнес [3].

К данным проблемам относятся:

- недостаточная финансовая и материально-техническая ресурсная обеспеченность малого предпринимательства;
- несовершенство действующего законодательства, особенно, налогового;
- сложности доступа к необходимой информации;
- экономическая нестабильность в стране;
- высокие ставки по кредитам;
- нехватка квалифицированных кадров.

Помимо вышеперечисленных проблем, российские предприятия малого бизнеса сталкиваются также с рядом затруднений в сфере налогообложения, которые актуальны не только для России, но и для многих стран.

В частности, в настоящее время можно отметить следующие основные недостатки действующей системы налогообложения предприятий малого бизнеса:

- высокий уровень налогового бремени;
- нестабильность налогового законодательства.

Наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы [4].

Специфика малого предпринимательства определила особенности его налогообложения, которое ориентировано на долгосрочные цели экономического развития и привязано к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора. По сравнению с крупными предприятиями субъекты малого предпринимательства характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью и, следовательно, нуждаются в содействии со стороны государства для поддержания рыночной конкуренции.

В России действуют два вида налоговых режимов для рассматриваемых субъектов: общий, или ОСН (уплата федеральных,

региональных и местных налогов) и специальный (предполагает уплату одного определенного налога, размер которого устанавливается в упрощенном порядке, вместо нескольких основных налогов). Поэтому в целях налогового стимулирования малого предпринимательства в налоговую систему России были введены специальные налоговые режимы.

Вместе с тем, ежегодно в статьи налогового законодательства РФ по указанным режимам вносятся изменения. Трансформации подрывают экономическое состояние хозяйствующих субъектов и приводят к неустойчивому развитию. Все изменения, происходящие в налоговом законодательстве, не обеспечивают в полной мере грамотной и законной оптимизации налогообложения.

При определении уровня налогового бремени очевидным является преимущество фискального интереса государства перед всеми остальными. На сегодняшний день установление ставок налогов в нашей стране производится без анализа и влияния на производство, стимулирование инвестиций и прочие важные экономические процессы.

Таким образом, наблюдаемые в настоящее время недостаточные четкость и ясность нормативных документов, а также частое внесение изменений в налоговое законодательство, создают трудности как в работе непосредственно самих налоговых служб, так и в обеспечении прав налогоплательщиков.

Основной задачей современного государства является создание эффективной системы налогообложения для предприятий малого бизнеса, которая бы отвечала следующим требованиям:

- адекватность современным российским условиям;
- создание стимулов для дальнейшего развития малого бизнеса.

В целом следует отметить, что совершенствование системы налогообложения малого предпринимательства должно опираться на оптимальное соблюдение интересов государства и предприятий малого бизнеса.

Для решения отмеченных проблем малого бизнеса и обеспечения благоприятных условий для их роста и развития необходимыми условиями выступают однозначность, стабильность и справедливость системы налогообложения.

Основными направлениями совершенствования системы налогообложения малого бизнеса являются:

- совершенствование действующего налогового законодательства в области его упрощения;
- повышения прозрачности, снижения ставок налогообложения и пересмотра налоговых льгот и условий их предоставления;
- устранение противоречий между нормами налогового и гражданского законодательства;
- четкое установление налогов по уровням финансовой системы;
- ужесточить формы и методы налогового контроля так, чтобы избежать ситуации расчленения крупного бизнеса на мелкие предприятия.

Следует также отметить, что помимо отмеченных проблем отмечаются и положительные стороны в организации системы налогообложения предприятий малого бизнеса, в частности в инновационной сфере, где малый имеет определенные льготы. Однако высокие пороги для входа в данную отрасль практически не по карману начинающим предпринимателям, поэтому примеров инновационного малого бизнеса слишком мало, чтобы это каким-то образом способствовало улучшению общей картины.

Таким образом, на современном этапе экономического развития очевидно, что без проведения дальнейшего реформирования системы налогообложения предприятий малого бизнеса обойтись невозможно.

Литература

1. Малый бизнес в России: цифры и факты // Официальный сайт «Информационное агентство Российского Имперского Союза — Ордена «Легитимист». URL: http://legitimist.ru (дата обращения: 04.11.2015).

2. *Коваленко С. В., Шарипова А. Р.* Проблемы малого бизнеса в России // Молодой ученый. 2016. № 10. С. 743–746.

3. *Салихов А. А.* Основные проблемы налогообложения малого бизнеса // Символ науки. 2016. № 6. С. 268–269.

4. *Агузарова Ф. С., Хидирова Э. А.* Тенденции развития налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 3. С. 407–410.

Бахолдина Д. Д.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

С организационной точки зрения финансовый рынок можно рассматривать как совокупность финансовых институтов, экономических субъектов, осуществляющих эмиссию, куплю и продажу финансовых инструментов. Каждый финансовый институт наделен определенными полномочиями по ведению тех или иных операций с конкретным набором финансовых инструментов.

Международные финансовые институты — это международные организации, созданные на основе межгосударственных соглашений в целях регулирования валютно-кредитных и финансовых отношений для обеспечения стабилизации мировой экономики. Их возникновение обусловлено главным образом развитием процесса глобализации в мировом хозяйстве и усилением нестабильности мировой валютной системы и мировых финансовых рынков.

К международным финансовым институтам относятся Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

Существуют следующие виды финансовых институтов: коммерческие банки, взаимосберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, финансовые компании.

Инновационная деятельность, как правило, характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности финансового

риска, поэтому важными принципами финансового регулирования инновационной деятельности являются множественность источников, гибкость и адаптивность к быстро меняющейся, турбулентной среде инновационных процессов. По характеру источников финансирования инновационной деятельности можно выделить институты финансовой поддержки инновационных процессов за счет бюджетных средств и внебюджетных средств, включая собственные средства организаций, осуществляющих инновационную деятельность, и средства инвесторов. В качестве одного из ключевых принципов создания финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла, рассматривается принцип перераспределения, фокусировки государственного финансирования на начальных стадиях инновационных процессов, так называемом посевном финансировании.

Международная финансовая система в современном понимании была сформирована сразу после окончания Второй мировой войны. Именно тогда были созданы два ключевых института в области международных финансовых отношений — Международный банк реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development) и Международный валютный фонд (International Monetary Found). Необходимость создания международных финансовых институтов (организаций) нового уровня была обусловлена задачами восстановления экономик Европы после Второй мировой войны и необходимостью расширения финансового сотрудничества стран с целью выработки наиболее оптимального пути преодоления финансовых проблем.

В качестве одного из ключевых принципов создания финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла, рассматривается принцип перераспределения, фокусировки государственного финансирования на начальных стадиях инновационных процессов, так называемом посевном финансировании.

Это в первую очередь программы поддержки инновационных проектов, находящихся на начальной стадии, и направленные на расширение государственной финансовой поддержки новых ин-

новационных компаний на этапе старта (srart-up). При этом важным принципом предоставления финансовой государственной поддержки должно стать обеспечение конкурсности предоставления финансовых средств государственными фондами, транспарентности расходов и достигнутых результатов, что, в свою очередь, позволяет реализовывать принцип адресности государственного финансирования.

Важную роль в реализации принципов конкурсности, транспарентности и адресности играет организация научно-технической экспертизы отборе инновационных проектов на получение государственной финансовой поддержки. Такая экспертиза существенно осложняется высокой степенью неопределенности, присущей инновационной деятельности и возможным ее результатам. Как правило, для проведения экспертизы привлекаются высококлассные специалисты и ученые.

Международный опыт показывает, что целесообразно выделять два этапа в ходе проведения научно-технической экспертизы инновационных проектов: на первом этапе, как правило, проекты оцениваются независимыми экспертами; на втором этапе обычно проходят обсуждения в рамках групп экспертов либо экспертных советов.

Существенная роль в современных конкурсных технологиях отводится разработке системы применяемых критериев оценки, использование которых обычно облегчается использованием при рецензировании специальных анкет, позволяющих сформулировать заключения в виде типовых форм. Кроме того, важное значение в реализации вышеуказанных принципов имеет развитие программно-ориентированного подхода к государственному регулированию инновационной деятельности в Российской Федерации. В настоящее время структура государственных программ по развитию инновационной деятельности на федеральном уровне включает комплексные целевые программы, ведомственные и отраслевые целевые программы, а также программы специализированных фондов.

Для обеспечения последовательной государственной поддержки инновационных проектов на всех стадиях необходимо совер-

шенствовать координацию деятельности государственных фондов, финансирующих инновационную деятельность. Каждому из этих типов программ свойственны свои специфические задачи, целевые установки, принципы выделения государственных средств.

Таблица 1

Международные финансовые институты

Название	Дата основания	Цели
Международный валютный фонд	27 декабря 1945 г.	– способствовать развитию международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере; содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли; – поддерживать стабильность валют и упорядоченный валютный режим среди государств-членов; – оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами; – за счет временного предоставления общих ресурсов фонда государствам-членам при соблюдении адекватных гарантий создавать у них состояние уверенности; – в соответствии с вышеизложенным сокращать продолжительность нарушений равновесия внешних платежных балансов государств-членов
Всемирный банк	27 декабря 1945 г.	– ликвидация нищеты и голода; обеспечение всеобщего начального образования; – поощрение равенства мужчин и женщин и расширение прав и возможностей женщин; – сокращение детской смертности; – улучшение охраны материнства; – борьба с ВИЧ, малярией и другими заболеваниями; – обеспечение устойчивого развития окружающей среды;

Окончание таблицы 1

Название	Дата основания	Цели
		– формирование глобального партнерства в целях развития
Европейский банк реконструкции и развития	1991 г.	– способствовать становлению в стране полноценной рыночной экономики, т. е. обеспечивать эффект воздействия на процесс перехода; – брать на себя риски в целях оказания содействия частным инвесторам, но при этом не вытесняя их с рынка; – применять рациональные принципы ведения банковской деятельности
Московская биржа	19 декабря 2011 г.	– предоставление места для торговли (место встречи покупателей и продавцов); – организация биржевого торга; – установление правил торговли, в том числе стандартов на товары, реализуемых через биржу; – разработка типовых контрактов; – котирование; – урегулирование (арбитраж) споров; – информационная деятельность; – предоставление определенных гарантий исполнения обязательств участниками торгов

Финансовые инновации могут оказывать как положительное влияние на экономику страны, так и отрицательное. Что ожидать от нововведения — этот вопрос интересует многих экономистов и финансистов. Ответ на него и требует экономического анализа инновации.

Литература

1. *Суэтин А. А.* Международные валютно-финансовые отношения. М.: КноРус, 2015

2. Стенограмма пресс-брифинг по вопросам экономической перспективы для стран Ближнего Востока и Центральной Азии в

2016 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.imf.org/external/country/RUS/index.htm (дата обращения: 07.10.2016).

3. *Левинцева Н. Н.* Международные экономические отношения. М.: ТК «Велби», 2013.

4. Финансово-кредитный механизм и банковские операции / под ред. В. И. Букато, М. Х. Лапидуса. М.: Финансы и статистика, 2013.

Баттуяа Д., Алтанзаяа Г., Рэнцэндорж С.
Монгольский Государственный Университет
Монголия, г. Улаанбатар

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND FINANCIAL PERFORMANCES FOR MINING COMPANIES OF MONGOLIA

CSR for mining companies in Mongolia: Mining as a leading sector is important to the national economy of Mongolia. Today, Mongolia's economy is heavily dependent on the extraction of minerals. Coal, copper, and gold are the principal reserves mined in Mongolia. The extractive industries in Mongolia represented approximately 80 per cent of exports and over 70 per cent of new foreign direct investment (FDI) into Mongolia by 2014. The numbers of mining companies were 1573 by 2015 (Mongolia EITI Annual Activities Report, 2015). Mongolian company voluntary report CSR regarding management of environmental risks and human rights issues on their annual report and corporate governance report beyond EITI reporting. The Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) is a main factor to improve the governance of mining sectors and some social responsibility. According to the annual survey of mining and exploration companies made by Fraser Institute's 2015 the result shows The Policy Perception Index[1] that Mongolia is ranked as one of the bottom 10 in 2015. The

[1] (PPI), is a composite index that measures the overall policy attractiveness of the 109 jurisdictions in their mining policies.

most CSR projects focus two mains areas: the environment and social factors. In Mongolia, some CSR programs invest in infrastructure such as schools, roads and hospitals. But related information is seen not definitely.

Table 1

The mining companies by classification and cost of CSR

Industry	Company quantity	Classification*		Total companies paid cost of SR
		II	III	
Stone and brown coal mining	12	8	4	7
Oil and natural gas production	1	1	0	0
Metal ore mining	2	0	2	0
Other mining and quarrying	2	1	1	0
Mining support operations	1	0	1	0
Total	18	10	8	7

*The category classification at the Stock Exchange is at least different for market value that are MNT 1 billion for II classification companies and less than MNT 1 billion for I classification companies.

Table 1 shows general information for listed companies by sub classification on mining sectors and companies paid cost in social responsibility during 2013–2015.

There are 18 mining companies listed in the Mongolian Stock exchange. Companies paid cost in social responsibility are 7 during last 3 years. The cost for social responsibility usually includes donations to local communities, local citizens` representatives, and training and capacity costs for employees, environmental costs and, other donations on mining sectors.

Measurement and data analyses: Scholars use different CSR performance measures such as questionnaires to CEOs or managers, entity

reputation and costs related to the CSR. Reporting related to the CSR reports were first released in EITI in case of Mongolia. Therefore, we use costs related to the CSR. According to the EITI report, CSR is reports as employee responsibility including employee training cost, environmental responsibility including environmental costs and social responsibility other donations based on stakeholder theory.

Numerous empirical studies show that financial measures such as stock market returns, Tobin's Q, and accounting profits ratios such as return on assets. Therefore, we use variables both stock market-based and accounting-based measures that focus on different aspects of financial performance. The accounting-based measures emphasize the firm's historical performance. Stock market-based measures refer to investors' evaluations and expectations of firms.

ROA gives an idea as to how efficient management is at using its assets to generate earnings.

$$\text{ROA} = \text{Total income} / \text{Total assets.} \quad (1)$$

The formula for Tobin's Q ratio takes the total market value of the firm and divides it by the total asset value of the firm

$$\text{Tobin's Q ratio} = \text{total market value of firm} / \text{total asset value of firm,} \quad (2)$$

$$CFPit = \beta_0 + \beta_1 Emp + \beta_2 Pub + \beta_3 Env + e_{it}, \quad (3)$$

i represents the firm; t refers to the period; and ε is the standard error term. Emp is CSR related to the employee cost; Pub is CSR related to the community cost; Env is CSR related to the environmental cost;

Data covered as:

This study is not enough data for shareholder responsibility, customer and consumer rights responsibility and suppliers.

Results

Table 2 shows the descriptive statistics of each variable. The mean of the CSR is increased in 2014 and decreases in the 2015. ROA are decreasing each year. It is related to the Mongolian economic growth slowed with decline exports on the mining sector from previous years.

Table 2

Descriptive statistics

Variable		Mean	SD	Min	Max
2013	CSR	47,428,550	32,296,072	2,930,000	80,333,700
	ROA	(0.1234)	0.1892	(0.4256)	0.2181
	Tobin's Q	246,980	117,526	25.69	289,318.09
2014	CSR	67,213,600	44,383,582	0.00	115,367,900
	ROA	(0.1534)	0.1581	(0.3337)	0.1790
	Tobin's Q	1,151,055	791,335	63.24	2,122,878.39
2015	CSR	12,717,500	70,934,884	0.00	164,900,000
	ROA	(0.1732)	0.1177	(0.2333)	0.1198
	Tobin's Q	447,395	299,225	100.24	805,004.84

Table 3

Relationship between CSR and CFP

Variable	ROA	Tobin's Q
Constant	0.0001	0.0322
Employee Responsibility	0.0056*	−0.0177
Environmental Responsibility	0.0032	0.0076**
Public Responsibility	−0.0609	−0.1072
R2	0.2488	0.6494
Observations	21	21

***, **, and * indicate 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively.

Employee responsibility is significant positive on ROA at the 1% significance level and no significant impacts on Tobin's Q in the regress. Environmental performance also has a significant positive impact on Tobin's Q. The other elements of CSR do not have effects on CFP. This result is explained that the government and public have more attention on the environmental issues such as environmental mitigations relate to: the traditional livestock herding, the surface and ground water sources for mining operations, dirt ridden clouds, health hazards for people as well as to livestock.

Conclusion

Most mining companies of Mongolia are engaging in CSR programs such as a mechanism of compensation for the social and envi-

ronmental costs. The result can be explained that the pressure of these stakeholders' focuses on the environment issues on mining sector for Mongolia. This suggests that mining companies also benefit from environmental programs in several ways. In conclusion, financial crises such as decline in the export and public policy factors such as taxation and regulatory effected on the CSR intensive for extractive industries for Mongolia. The 7 firms are that environmental performance has positive effects on market value. Employee responsibility is significant positive on profit. Future study focus needs to be study the duty for stakeholders in social responsibility in case of Mongolia.

References

1. Mongolia EITI National Council, Working group, "Mongolia Extractive Industries Transparency Initiative Annual Activities Report", 2015.

2. *Harmony J. Palmer,* "Corporate Social Responsibility and Financial Performance: Does it Pay to Be Good?": thesis, 2012.

3. *Philip L. Cochran and Robert A. Wood,* "Corporate Social Responsibility and Financial Performance" // Academy of Management Journal. Vol. 27. No. 1 (Mar., 1984). Pp. 42.

4. The Centre for Social and Environmental Accounting Research: "Report on Social and Environmental Accounting Research", 2016.

5. *Sebastian Johansson, Anton Karlsson and Christian Hagberg,* "The relationship between CSR and financial performance": thesis, 2015.

6. *Xiping Pan, Jinghua Sha, Hongliang Zhang 1,3 and Wenlan Ke,* "Relationship between Corporate Social Responsibility and Financial Performance in the Mineral Industry: Evidence from Chinese Mineral Firms", Sustainability 2014, 6, 4077–4101; doi:10.3390/su6074077.

Башкатов А. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ

Со времен появления и развития биржевой торговли нефтью существенно поменялись и методы ценообразования. В 1986 г. на Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX — New York Mercantile Exchange) впервые начали торговать фьючерсами на сырую нефть. Спустя несколько лет, контракты на сырую нефть торговались на Межконтинентальной бирже (ICE — Intercontinental Exchange) и на Международной денежной бирже Сингапура (SIMEX — Singapore International Monetary Exchange). В 2013 г. контракты сырой нефти на бирже были запущены на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ).

Сегодня на бирже наибольшая часть совершенных сделок — спекулятивные операции с фиктивным товаром, а также хедж-контракты. Суммарный объем операций по покупке и продажи нефти во много раз превышает число операций с фактической поставкой товара.

В состав определяющих факторов, влияющих на стоимость фьючерсных контрактов, можно включить не столько соотношение спроса и предложения, сколько ожидания участников сделки относительно будущей конъюнктуры рынка. Конъюнктура рынка определяется динамикой производства и потребления, целями и задачами других участников рынка, ситуацией в мировой политике и экономике. Под воздействием любых проходящих событий и информационных сигналов цены на нефть довольно сильно подвержены изменениям, что придает фьючерсному рынку высокую степень волатильности. Бурное развитие компьютеризации и IT-технологий в едином информационном поле способствует глобализации мирового рынка нефти и функционированию биржи в режиме реального времени.

ICE и NYMEX — крупные нефтяные биржи, где торгуются стандартизированные маркерные сорта нефти (Light Sweet, добываемая в Америке и West Texas Intermediate (WTI), добываемая на шельфе Северного моря Brent).

Данные сорта имеют схожие характеристики и считаются эталонными. Сравнительная характеристика физических свойств этих сортов представлена на рис. 1.

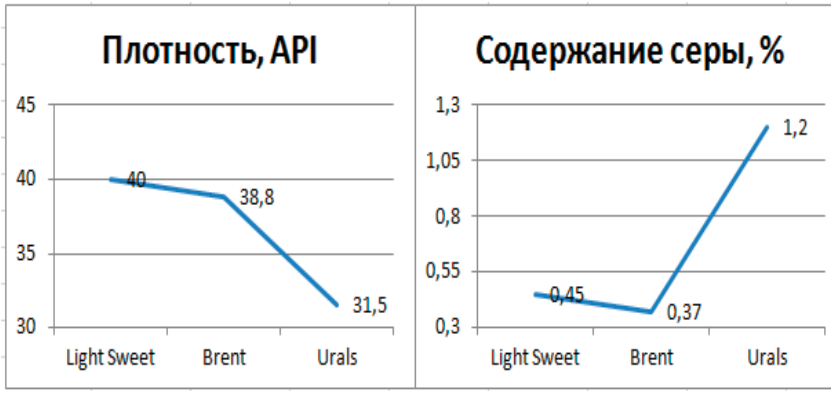


Рис. 1. Маркерные сорта нефти и российская Urals
Источник: [1]

Ценовой спрэд между эталонными сортами составлял 1–2% в пользу WTI. После 2010 г. контрастная смена ценовой динамики привела к разнице в ценах более 15–20 долл. и выше, что можно видеть на рис. 2 [1].

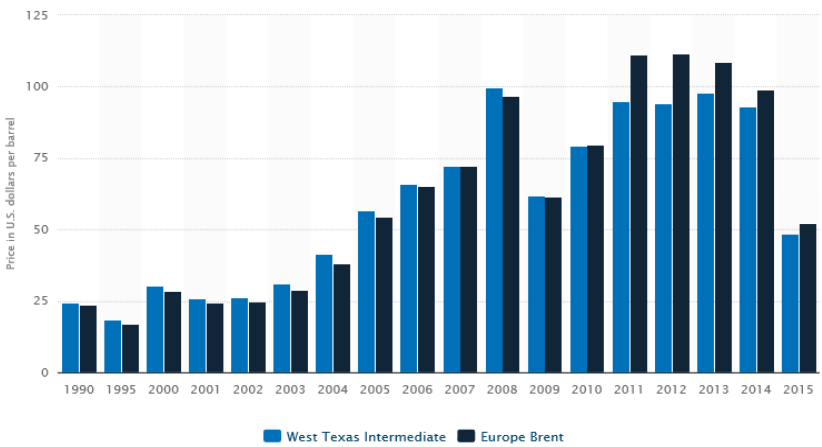


Рис. 2. Ценовая динамика WTI и Brent, 1990–2012 гг.
Источник: [2]

Увеличение ценового спрэда обусловлено законодательным ограничением США биржевых спекуляций на рынке нефти, принятым администрацией президента США Барака Обамы в 2010 г. в ответ на мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., а также позицией Федеральной резервной системы США в области монетарной политики [2].

Литература

1. Экспертный портал «Восточный нефтеперевод». URL: http://www.vstoneft.ru/analit.php?number=197 (дата обращения: 17.11.2016).

2. Электронный портал статистических данных statista.com. URL: http://www.statista.com/statistics/209641/average-annual-spot-price-of-wti-and-brent-crude-oil/ (дата обращения: 17.11.2016).

Вандер Т. В., Сучкова В. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

РОССИЯ: ДО И ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

На протяжении последних лет в России продолжаются активные споры о последствиях присоединения к Всемирной торговой организации. Однако нельзя сделать однозначный вывод, но можно рассмотреть эту проблему с разных сторон, обнаружив плюсы и минусы данного действия. Став членом международного валютного фонда и Всемирного банка в 1992 г., Россия решила вступить в третью по значимости организацию — ВТО. В ВТО можно попасть лишь путем переговоров и односторонних уступок со стороны присоединяющегося, но переговоры затянулись почти на 20 лет, и лишь 22 августа 2012 г. Россия официально вступила в ряды ВТО.

Одной из основных целей России при вступлении в ВТО являлась перспектива развития новых возможностей для экспорта: ожидались более благоприятные условия сбыта отечественной продукции на зарубежных рынках, увеличение конкурентоспо-

собности российских товаров и услуг, привлечение иностранных капиталов и доступ российских инвесторов к международным проектам, улучшение имиджа страны на международной арене. Чтобы понять, оправдались ли ожидания, рассмотрим изменения, произошедшие в аграрной и промышленной отраслях экономики России, которые наиболее ярко отображают характер последствий.

Аграрная отрасль. Правила ВТО, направленные на либерализацию поддержки аграрного сектора, предполагают не отмену поддержки как таковой, а лишь изменение ее структуры и направлений. Стартовые условия вступления аграрного сектора других стран в ВТО были гораздо более благоприятными, чем для сельского хозяйства нашей страны, отягощенного кредиторской задолженностью в 1,5 трлн руб. при выручке от реализации продукции 1,1 трлн руб. в 2011 г. и низким уровнем рентабельности производства.

Имели место изменения в политике сельского хозяйства, такие как: снижение среднего сельскохозяйственного тарифа, а также импортной пошлины на промышленные товары, на сельскохозяйственную технику; меры прямой поддержки, поддержки развития инфраструктуры, социальной сферы, ограничение производства и его квотирование; привлечение иностранных инвестиций; отмена льгот по НДС для отдельных категорий продукции сельского хозяйства.

Это способствует развитию конкуренции, необходимости повышения качества и снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции, увеличению объемов экспорта отечественной продукции, росту доли импорта современной техники, модернизации отрасли и привлечению инвестиций за счет размещения их на иностранных биржах.

Но также существуют и минусы, которые заключаются в том, что увеличивается импорт продовольствия, сокращается аграрное производство путем банкротства предприятий, возникает угроза развала отечественного сельскохозяйственного машиностроения, ограничивается прямая государственная поддержка аграрного производства, увеличивается налоговая нагрузка.

Промышленный комплекс. После того как Россия присоединилась к ВТО, ее промышленность начала быстро расслаиваться на высокодоходные (судостроение, фармацевтика), ориентированные на экспорт (пищевая, нефтехимия, добывающая) и погибающие сегменты. Снижение производства можно объяснить следующими причинами:

- потребители предпочитают более качественную импортную продукцию;
- качество сырья значительно снизилось;
- нехватка инвестиций, и как следствие, устаревание оборудования, недостаток новых технологий.

Лесная промышленность также переживает не самые лучше времена, снижение производства происходит во всех секторах, исключая производство, ориентированное на внутренне домостроение. Но к счастью, вложения в данную отрасль значительно выросли, тем самым инвестиции в деревообработку выросли в 1,7 раза, а в целлюлозно-бумажную промышленность — в 1,6 раза. Данные инвестиции поступают от государства, Внешторгбанка и иностранных инвесторов (банки, компании).

Вступление в ВТО дало понять всем отраслям промышленности, что необходимо иметь конкурентоспособный продукт, чтобы остаться хотя бы на внутреннем рынке. Тенденция постепенного спада производства заключается в том, что отечественные товары уступают импортным и происходит замена товаров. Но, с другой стороны, подобная конкуренция заставляет развиваться отечественное производство, стимулируя совершенствование товаров. Также Россия пытается снизить высокую долю экспорта сырья путем экспорта готовой продукции других отраслей промышленности.

Итак, присоединение России к ВТО в целом имеет как положительные эффекты, так и отрицательные последствия. Оно затронуло все сферы экономики страны, но суть последствий практически везде одинакова: выход на мировой рынок, привлечение зарубежных инвесторов, накопление международного опыта, но также спад производства из-за невозможности быстро отреагировать на более конкурентоспособные товары/услуги. Нельзя

дать точную оценку последствиям вступления в ВТО не только из-за двоякости последствий, но и из-за продолжающегося мирового кризиса и наложения на Россию очень жестких санкций. Многие ожидания России от присоединения к ВТО оправдались, но также имеются своего рода невосполнимые потери.

Литература

1. *Альферьев А.* Рынок ресурсов для села в условиях членства России в ВТО // АПК-экономика, управление. 2013. № 1. С. 48–54.

2. Выгоды от вступления в ВТО отправят Россию в нокаут (09.10.2013) [Электронный ресурс] // Финмаркет. URL: http://www.finmarket.ru (дата обращения: 17.11.2016).

3. Зачем России ВТО (24.09.2015) [Электронный ресурс] // Газета.ru. URL: https://www.gazeta.ru (дата обращения: 17.11.2016).

Власова В. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

DIGITAL MARKETING: THE MOST PROGRESSIVE DIRECTION OF PROFESSIONAL ACTIVITY IN THE GLOBAL MARKET

Each marketing specialist shall understand how to use digital marketing means, tools and methods to improve their consumer value of the offer. Digital-marketing always develops; continuously there are newest devices of interaction with audience. Directly final combination of the words “interaction with audience” is considered the purpose of this direction. Consumers create the necessary products and servicing; have probability to contact directly to the companies, to leave comments and to be heard. At the same time even the small companies with the smallest capital investments have every chance to promote the brand, to report data on own goods and services for many prospective clients and to increase the corporation.

All around is changing very quickly than ever. We are now in a new stage of the information revolution. Recently the term Internet marketing was unfamiliar to many users in the expanse of the world wide web, for an exact guarantee arranged SEO of knowledge. Any big subject of business includes the state with the Internet marketing specialist for preserving an image of firm into networks, creations of high-quality advertising programs to know the courses of competitors. At the same time quite often heads have no clear understanding about work and functions of such experts. Now it's time for digital marketing.

"Digital marketing is an umbrella term for the marketing of products or services using digital technologies, mainly on the Internet, but also including mobile phones, display advertising, and any other digital medium" [1]. Digital marketing is considered advertising of brands because of social media to channels, digital, sources etc. Usually the concept digital of marketing is mistakenly taken call for internet marketing. Difference consists that digital oversteps the Internet advertising. Also uses digital channels, which aren't always related to the Internet. And also this type of marketing differs from the Internet — marketing first of all with the developed and introduced technologies for activity on target audience online and offline.

Digital marketing and traditional marketing: similarities and distinctions.

Digital marketing is a term which is used for purposeful, measurable and interactive marketing products or services with use of digital technologies for increase in the audience.

Table 1

Comparative analysis of traditional and digital marketing

Traditional Marketing	Digital Marketing
Communication is unidirectional. Means, a business communicates about its products or services with a group of people	Communication is bidirectional. The customer also can ask queries or make suggestions about the business products and services
Medium of communication is generally phone calls, letters, and Emails	Medium of communication is mostly through social media websites, chat, and Email

The rest of the Table 1

Traditional Marketing	Digital Marketing
Campaigning takes more time for designing, preparing, and launching	There is always a fast way to develop an online campaign and carry out changes along its development. With digital tools campaigning it's easier to do
It is conventional way of marketing; best for reaching local audience	It is best for reaching global audience

Media channels of obtaining information which it is possible to call Digital.

1. Mobile devices. That is installation brand of applications. 2. Internet and devices (computers, tablets, smartphones, etc.). 3. Local networks where users share information. 4. Applications on phone, second screen of technology. 5. Interactive screens, POS terminals (often meet on streets, in shops, gradually replace outdoor advertising. Helps consumer make a purchase). 6. Gadgets — devices which take various data and to transfer to Digital it on other carriers. For example, "smartwatches". 7. Touchscreens (Pads) and other devices — applications thanks to which users to gain new knowledge, to play, watch movies, to go on-line and many other things.

There is an accurate sequence from steps to receive good result from Digital marketing.

1. Creation of strategy the Internet-marketing.

Strategy: before starting active actions, it is necessary to conduct researches of the market and behavior of competitors. Need decide with segments of target audience.

There is a step-by-step instruction as build strategy. First, find out the level of demand, thanks to know competition. Secondly, to define an accurate portrait of target audience. Thirdly, to find places of the maximum concentration, to segment audience. To divide it in those parameters into which she be divided. The same story is carried out with competitors and examination to what portrait is oriented their strategy.

2. Marketing "packing" of products.

The Internet is overflowed with the same websites. Offers as one are similar at each other. And packaging informs of the offer a specific segment of target audience. Provides understanding for what the product is necessary; why the buyer shall purchase exactly there and at this price.

3. Creation of website converter with contact points for client.
4. The organization of a flow of target audience from the website.
5. Analytics (as works that is made of the list).

Example of the website online store of Lamoda.ru. Lamoda — one of the main companies in the market in Russia and the CIS, carries out sale and delivery of footwear, clothes, accessories and so on. Today Lamoda is the most known online store in the sphere of fashion and takes the leading position among other online stores of clothes and footwear in Russia. It is possible to see special concentration on advance of lamoda on social networks. The target audience is directed from: Facebook, Twitter, Instagram, VKontakte.

Lamoda employees constantly contact to the clients, give advice, answer questions and induces readers to take part in discussions. It has very bright "packing" of the website.

As a result of the conducted research we found out how to be under construction digital marketing and how to apply it effectively. To cause formation of Digital to application of new approaches. For example, marketing is more directed, aimed as there is an opportunity to recognize consumers by profiles of social networks. Now large-scale marketing is directed on target the address to audience.

Thus, digital carriers play an important role. Consumers have access to information at any time when they want it. Digital marketing is very important. It isn't rather simple to know the clients; it is necessary to know them better, than someone another, so that it was possible to communicate with them. To understand where, when and how are most susceptible to have the message.

Improvements of digital marketing through some period will give new options of interrelation with audience. In marketing there is an interrelation method when consumers create a product which they want to receive. They can say that think and know that they will be heard. In one day each of us receives more information, than our ancestors. The world became more interesting and fast. And only in such world there could be a digital-marketing in all his manifestations.

Литература

1. Сайт сообщества предпринимателей, специалистов и инвесторов. URL: https://spark.ru/startup/verstal/blog/16010/chto-takoe-digital-marketing-rasskazivaem-na-paltsah (дата обращения: 04.11.2016).

2. Новостной портал. URL: http://www.cossa.ru/234/95583/ (дата обращения: 04.11.2016).

3. Образовательный интернет-портал. URL: https://www.tutorialspoint.com/pinterest_marketing/digital_marketing_introduction.htm (дата обращения: 05.11.2016).

4. Образовательный интернет-портал. URL: http://www.guru99.com/introduction-to-digital-marketing.html (дата обращения: 05.11.2016).

5. Профессиональная интернет-платформа для бизнеса. URL: http://lpgenerator.ru/blog/2015/06/24/10-predskazannyh-trendov-digital-marketinga-kotorye-sbyvayutsya-na-nashih-glazah/ (дата обращения: 06.11.2016).

Вохминцева Н. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Одна из проблем, которая стоит перед большинством организаций — обеспечение непрерывности развития. Мы живем в непростом, быстро меняющемся мире с большим количеством переменных. Руководителям, принимающим решения в данной обстановке, необходимы действенные методы и инструменты управления, созданные для снижения непредсказуемости внешней бизнес-среды.

Для достижения крупномасштабных целей руководству необходимо сформировать долгосрочные планы. Для получения наи-

лучших результатов необходимо пользоваться инструментами стратегического планирования.

Стратегическое планирование должно состоять в определении долгосрочных основополагающих целей и установлении путей их достижения. При составлении стратегического плана необходимо учитывать наиболее вероятные изменения внешней и внутренней среды планируемого объекта, разрабатывать комплексы мероприятий, направленных на смягчение действия негативных и усиление влияния позитивных [3].

На сегодняшний день нет единых правил и постулатов формирования стратегии, что обусловлено большим количеством разнообразных условий деятельности организаций. Выделяют основные этапы стратегического планирования: определение миссии организации и разработка целей; стратегический анализ внешней и внутренней среды организации при помощи SWOT-анализа, PEST-анализа, матрицы BCG; далее, на основании полученных данных, мы формируем и подбираем стратегии; затем происходит реализация стратегии, последующий контроль, корректирование стратегии, при необходимости и регулирование дальнейших процессов.

Исходным моментом в управлении предприятием является определение миссии организации. Как указано в книге «Концепция контроллинга»: «Миссия объясняет, какую роль компания хотела бы играть и какие задачи в связи с этим она собирается выполнять. В миссии содержится указание на основную цель существования компании — кто мы? почему мы существуем? кому мы приносим пользу? — из которой выводятся цели последующих уровней» [1].

Следующий важный шаг в процессе стратегического управления — определение целей организации. Цель служит главным критерием при принятии управленческих решений и позволяет оценить состояние объекта управления, к достижению которого стремится организация. Без определения целей и миссии организации руководство не сможет выбрать правильный вектор своего развития в определенной нише рынка.

После установления миссии и целей следует диагностический этап процесса стратегического планирования. На этом этапе следует проанализировать внешнюю и внутреннюю среду организации.

В результате анализа внутренней среды определяется оценка стратегических возможностей в рамках поставленной цели. В результате составляется матрица сильных и слабых сторон организации. Сильные стороны — это важная составляющая успешного развития. Слабые стороны дают нам возможность проанализировать и оценить деятельность организации в целом, дают нам понять, что мы можем исправить и улучшить для дальнейшего устойчивого положения нашей организации в рыночной среде.

Анализ внешней среды фирмы позволяет оценить рыночное окружение или условия, создаваемые внешней средой: оценить возможности и угрозы со стороны.

В настоящее время отечественные компании функционируют в кризисных условиях, которые оказали свое негативное влияние на сферу экономики, и связаны с глобализацией мирового экономического пространства.

Под влиянием кризиса происходит снижение платежеспособности различных компаний, а впоследствии и обычных людей, что приводит к нестабильности экономики, в значительной степени усложняется процесс формирования целей и установления перспектив развития.

В условиях кризиса стратегическое планирование требует изменения существующей в организации стратегии развития, сроки планирования сокращаются, стратегия в большей степени направлена на сохранение фирмы и возможности ее выживания на рынке.

Стратегическое планирование лучше осуществлять совместно с поставщиками и партнерами, это создаст основу для формирования и сохранения конкурентных преимуществ в условиях кризиса.

Полученные результаты стратегического анализа помогают осуществить разработку стратегии и позволяют найти наиболее эффективный способ для достижения поставленной цели.

Завершающий этап планирования стратегии — постановка задач, которая представляет собой уточнение целей предприятия

с указанием методов и сроков их реализации для каждого уровня: оперативного, тактического и стратегического.

После постановки задач следует реализация стратегии. На этом этапе необходимо ответить на вопросы: какие ресурсы необходимы, кто принимает решения, в какие сроки и каким образом могут быть выполнены цели организации?

Замыкает процесс стратегического управления в непрерывный цикл — контроллинг. Контроллинг — это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием [2].

Таким образом, можно подчеркнуть, что для успешного развития любой организации необходимо тщательно продуманное стратегическое планирование. В условиях кризиса как никогда важно прорабатывать каждый этап всего процесса стратегического управления, только тогда организация сможет сохранить свои позиции на рынке и поддерживать конкурентоспособность.

Литература

1. *Жутяева С. А.* Комплексная оценка производственных ресурсов // Современные проблемы бухгалтерского учета и аудита, новые методы в экономическом анализе: сб. Междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 2012. С. 43–64.

2. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.

3. *Кордович В. И., Нальчиков Р. Б.* Планирование предпринимательской деятельности как функция управления интеллектуальным капиталом // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI в.: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 324–327.

Гаврилов А. Е.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

IT-ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Информация в нашу эпоху играет огромную роль, наряду с ее содержанием важную роль играют скорость передачи и способы «реализации» информации. Сейчас технологии дают возможность практически полного эмулирования другой, «альтернативной» реальности, т. е. несравнимые по отношению к прошлому возможности регистрации информации, ее передачи, распространении и реализации (раскрытия содержания для восприятия).

Природа менеджмента, если исходить из рационалистической теории точных наук, заключается в получении, хранении, передаче и преобразовании информации в сложных управляющих системах, будь то машины, живые организмы или общество, а также в сеттинге экономики. Наука управления занимается изучением закономерностей этих процессов и совершенствованием управляющей и управляемой систем.

Рассмотрим организацию — Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение «Комплексный центр социального обслуживания населения Красногвардейского района». Данное учреждение занимается предоставлением социальных услуг гражданам пожилого возраста и пенсионерам.

Главная проблема учреждения заключается в низком уровне обращений — 50,81% от общего числа граждан пожилого возраста Красногвардейского района. Четверть пенсионеров имеют пенсию ниже 1,5 прожиточных минимумов — это примерно 10 тыс. руб., в то время как, по данным исследований неправительственной Британской организации HelpAge, Россия по качеству жизни людей старше 60 лет занимает 65-е место из 96 возможных позиций.

Исследование включало в себя несколько ключевых областей: финансовая безопасность (размер пенсии, уровень бедности среди пожилых людей), забота о здоровье (продолжительность жизни, психологическое состояние). Кроме того, рейтинг учитывал возможности для пожилых людей работать или учиться, а также благоприятность среды (в том числе социальная активность и доступ к общественному транспорту).

При этом средств из бюджета на оказание услуг выделяется достаточно. Логично предположить, что ресурсы используются недостаточно эффективно. Прежде всего необходимо определить критерии качества изучаемого объекта — системы предоставления услуг: полезность, оперативность, доступность, комфортность.

Изучив систему предоставления услуг можно выделить четыре проблемы:

1. Неосведомленность населения о работе организации.
2. Отсутствие интереса к деятельности центра.
3. Сложность алгоритма обращения за услугами.
4. Долгосрочность механизма предоставления услуги.

Суть проекта заключается в создании «Портала социальных услуг Красногвардейского района». Данный информационный ресурс будет располагаться в глобальной сети и являться по сути артефактом, соединяющим организацию и общество. Позволяет персонально и на расстоянии вести контакт с клиентом и заинтересованными лицами.

Выступает в роли удобного интерфейса, структурированной базы данных, подробного консультанта. Его назначение сделать легким и удобным обращение, планирование, выбор и пользование услугами центра. Имеет официальные представительства в самых популярных социальных сетях. Активно продвигает и показывает преимущества сотрудничества с центром на самых крупных коммуникационных сайтах. Также поддерживается наружной и традиционной рекламой. В видеоматериалах и статьях рассказывает о значимости повышения уровня качества жизни.

Оказывает развивающее, нравственное, духовное и эстетическое воздействие, формирующее положительные качества в человеке, воспринимающем «следы» деятельности учреждения. Это

ролики, фильмы, репортажи с мероприятий и другие проекты с участниками.

Данный проект позволит:

1. Достичь высокой актуальности видов услуг и ее предметного содержания.

2. Создать устойчивую двухстороннюю систему поиска потенциальных клиентов и презентации продукта.

3. Обеспечить абсолютную доступность услуг.

Учитывая социальные, физические, финансовые, психологические и политические факторы. Опираясь на выводы при общении с аудиторией учреждения, и основываясь на консультациях с руководителем организационно-методического отделения центра, ожидается, в краткосрочной перспективе, повышение количества клиентов как минимум на 20% и увеличение интенсивности повторного обращения на 40–50%.

Формула, показывающая изменение свойств спроса (действующие данные):

$$(X + 0{,}2X) \times 1{,}5 = 1{,}5X + 0{,}3X = 1{,}8X,$$

где X — общее количество обращений граждан за услугами (складывается из суммы обратившихся, умноженной на среднее количество заявлений от одного субъекта);

$0{,}2X$ — рост количества клиентов;

1,5 — коэффициент, показывающий увеличение среднего числа обращений от одного гражданина.

В долгосрочной перспективе количество клиентов больше на 40–49%, рост случаев повторного обращения 300–400%. С прогнозируемой корректировкой данных формула выглядит так: $(X + 0{,}5X) \times 4 = 4X + 2X = 6X$. Общее количество обращений увеличится на 80% — почти в два раза.

Увеличение объема и плотности взаимодействия организации с обществом поднимет качество жизни пожилых людей на иной уровень. Общение, собственная значимость, передача огромного опыта, обоюдное обучение в ходе совместной культурной, организационной, досуговой, творческой, физической деятельности — все это стимулирует развитие каждой из взаимодействую-

щих сторон по вышеупомянутым основным направлениям жизнедеятельности.

Литература

1. *Иванов В. В., Коробова А. Н.* ГМУ с использованием информационных технологий. М.: ИНФРА-М, 2010.

2. Исследование «Global Age Watch», HelpAge international — неправительственная Британская организация, 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.helpage.org/global-agewatch (дата обращения: 06.11.2016).

3. *Гневко В. А.* Модернизация систем развития муниципального образования: монография. М.: Экономика, 2012. 414 с.

4. Отчет СПбГБУ «КЦСОН Красногвардейского района» о выполнении государственного задания за 2014 г.

5. *Davis W. S., Yen D. C.* The Information System Consultant's Handbook. Systems Analysis and Design. CRC Press, 1998. 800 p.

Галаган А. В., Прохоренко Н. П.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ПО ОПЛАТЕ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ (НВОС)

Все физические лица и организации, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, обязаны в полной мере и в срок оплачивать установленную плату законом «Об охране окружающей среды». Данная плата является некой формой компенсации того ущерба, который оказывается на окружающую среду промышленными предприятиями и организациями.

С 1 января 2016 г. вступили в действие поправки, предусмотренные ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „Об охране окружающей среды“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации». В этой статье подробно раскроется во-

прос о том, как будет изменяться порядок внесения и расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Итак, поправки внесенные ФЗ № 7 (ст. 16):

1. Лица, вносившие плату за НВОС, не освобождаются от обязанности осуществлять меры по уменьшению негативного воздействия на окружающую среду и должны нести полную ответственность за соблюдением законодательства в сфере охраны окружающей среды [1, с. 149].

2. Плата за НВОС перечисляется в бюджеты РФ.

3. С организаций, осуществляющих загрязняющие сбросы через водоотведение, взимается плата, установленная законодательством РФ в сфере водоснабжения и водоотведения.

В связи с поправками, внесенными в ст. 16 ФЗ № 7-ФЗ, был изменен перечень видов НВОС, за которые взимается плата с 1 января 2016 г.:

Таблица 1

Перечень видов НВОС, за которые взимается плата с 1 января 2016 г.

До 1 января 2016 г. (п. 2 ст. 16 ФЗ № 7-ФЗ)	**С 1 января 2016 г. (п. 1 ст. 16 ФЗ № 7-ФЗ)**
– выбросы в атмосферу загрязняющих веществ передвижными источниками; – сбросы загрязняющих веществ на водосборные площади; – загрязнение почвы; – выброс загрязняющих отходов; – негативное воздействие на окружающую среду физическими воздействиями; – иные виды НВОС	– выбросы загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками; – сбросы загрязняющих веществ через стоки в водные объекты; – размещение загрязняющих отходов

Плату за негативное воздействие на окружающую среду будут должны вносить индивидуальные предприниматели и юридические лица, которые осуществляют на территории РФ и в области подводной окраины, а также в районе, находящемся за пределами

территориального моря, хозяйственную или иную деятельность, оказывающую НВОС.

Из перечня лиц, вносивших плату за НВОС, исключены индивидуальные предприниматели и юридические лица, которые осуществляют хозяйственную или иную деятельность с минимальным воздействием на окружающую среду (IV категория).

Платежная база исчисления платы определяется субъектами самостоятельно, учитывая данные производственного и экологического контроля, а также класс опасности отходов.

С целью мотивации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц с 1 января 2020 г. будет применяться следующий перечень коэффициентов:

- 0 — если размер негативных выбросов и сбросов находится в диапазоне нормативов после внедрения на производстве, которое оказывает негативное воздействие на окружающую среду, наилучших доступных технологий;
- 1 — если размер негативных выбросов и сбросов находится в диапазоне нормативно разрешенных выбросов и сбросов;
- 25 — если размер негативных выбросов и сбросов находится в диапазоне временно разрешенных выбросов и сбросов;
- 100 — если размер негативных выбросов и сбросов, превышает нормы для объектов I и II категории и т. д.

Календарный год призван отчетным сроком за внесение платы за негативное воздействие на окружающую среду. Сумма оплаты, начисленная в конечном итоге за отчетный период, после всех корректировок размера должна будет поступить не позже, чем 1 марта последующего периода. То есть плата за негативное воздействие на окружающую среду в 2015 г. вносилась каждый квартал, а в 2017 г. будет вноситься единовременно за весь 2016 г.

Если плательщик будет вносить плату за негативное воздействие на окружающую среду несвоевременно или неполной суммой, то это повлечет за собой уплату штрафов размером в одну трехсотую ставки рефинансирования ЦБРФ, но сумма не должна превышать размера 0,2% от каждого дня просрочки. Штрафы за неисполнение обязанностей по оплате негативного воздействия на окружающую среду начисляются за каждый день просроченного платежа после окончания срока внесения платы.

Конечно, нельзя упускать момент постоянного и своевременного контроля за правильным и полным исчислением платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Таким образом, ст. 16.5 ФЗ № 7-ФЗ установлено, что данный контроль будет осуществлять уполномоченный Правительством РФ федеральный орган исполнительной власти.

Плата за НВОС является одним из основных инструментов экономического и правового регулирования охраны окружающей среды. В России данная плата выступает как мотивация к тому, чтобы субъекты, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, разрабатывали и внедряли меры по соблюдению норм экологического законодательства Российской Федерации.

Действующее законодательство старается в полном объеме обязать природопользователей уменьшать свои негативные выбросы в окружающую среду, а также стараться охранять и восстанавливать природу в ее первоначальном виде и полном объеме. Однако размер платы за НВОС и система ее исчисления не в полной мере дает стимул предприятиям внедрять природоохранные технологии. Нормативные платы за НВОС не позволяют возмещать экологический ущерб, наносимый крупными предприятиями природе [4, с. 341].

С целью увеличения эффективности платежей стоит повысить нормативную плату за НВОС, а также продолжить разработку системы льгот для предприятий, использующих природоохранные технологии. Стоит также совершенствовать механизм разработки и модернизации технологий предназначенных для уменьшения НВОС посредством выделения субсидий и уменьшения процентных ставок по кредитам, используемыми приятиями для вложения денежных средств в эти проекты.

Несмотря на недостатки в области правового регулирования НВОС, я считаю, что на данный период времени рассмотренные платежи служат эффективным механизмом в области охраны окружающей среды, так как они привлекают интерес к борьбе с проблемами окружающей среды, а также являются источником финансирования мероприятий в области охраны природы.

Литература

1. Об охране окружающей среды [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ (в ред. Федерального закона от 29.12.2015 № 404-ФЗ; ред. от 03.07.2016) // СПС «Консультант плюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 17.11.2016).

2. Об отходах производства и потребления [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ (действ. ред., 2016) // СПС «Консультант плюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 17.11.2016).

3. Об охране атмосферного воздуха [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 4 мая 1999 г. № 96-ФЗ (действ. ред., 2016) // СПС «Консультант плюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 17.11.2016).

4. *Давыдова М. В.* Плата за негативное воздействие на окружающую среду: эволюция и проблема правового регулирования. М.: ИНФРА-М, 2011.

5. *Жутяева С. А.* Налоговая стабильность как фактор стимулирования инвестиционной деятельности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 73–76.

Гаршин М. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В условиях рыночной экономики любая компания особое внимание уделяет проблеме оптимизации процесса товародвижения от производителя до конечного потребителя, поскольку от результатов реализации продукта зависит успех всей ее производ-

ственной деятельности и завоевание своего сегмента на рынке. Зачастую, в условиях конкурентной борьбы между производителями аналогичных товаров, предприятие может обойти конкурентов именно на этом этапе, сумев лучшим образом реализовать свой продукт. В связи с этим особую важность приобретают процессы распределения продукции каждого конкретного предприятия, которые могут явиться ключевым фактором для повышения эффективности функционирования организации в целом.

Рассмотрим экономико-математические методы, которые могут быть использованы для управления процессом распределения готовой продукции.

В качестве экономико-математического метода, применяемого для улучшения распределения продукции организации целесообразно рассмотреть транспортную задачу.

Транспортная задача является задачей линейной оптимизации и входит в состав информационных технологий оптимальных решений. Математическую модель транспортной задачи применяют при организации доставки однородных грузов от нескольких поставщиков к нескольким потребителям.

Для классической транспортной задачи выделяют два типа задач: критерий стоимости (достижение минимума затрат на перевозку) или расстояний и критерий времени (затрачивается минимум времени на перевозку). При управлении запасами на мебельном производстве целесообразно применять решение транспортной задачи для критерия оборачиваемость товарных запасов.

Суть вышеназванной модели состоит в следующем: некоторый однородный продукт производится в m пунктах производства $A1, A2, \ldots, Am$, в которых сосредоточена продукция в количестве соответственно $a1, a2, \ldots, am$ единиц. Имеется n пунктов покупателей $B1, B2, \ldots, Bn$ с потребностью соответственно $b1, b2, \ldots, bn$ единиц продукции. Известны стоимости Cij перевозки единицы продукции от каждого производителя Ai до каждого покупателя Bj. Все числа Cij, образующие прямоугольную таблицу, заданы.

Потребуется составить наиболее оптимальный план перевозки (откуда, куда и сколько единиц поставить) при условии выполнения всех заявок и минимизации стоимости всех перевозок.

При решении показатель *Xij* будет показывать количество продукции, которая перевозится от каждого поставщика к конкретному потребителю.

Общий вид транспортной задачи можно представить в виде матрицы, представленной в табл. 1.

Таблица 1

Матрица модели транспортной задачи линейного программирования

Поставщики (пункты отправления)	**Потребители (пункты назначения)**				**Запасы (объемы отправления)**
	***B*1**	***B*2**	**…**	***Bn***	
*A*1	*x*11 *c*11	*x*12 *c*12	…	*x*1*n* *c*1*n*	*a*1
*A*2	*X*21 *c*21	*X*22 *c*22	…	*X*2*n* *c*2*n*	*a*2
…	…	…	…	…	…
Am	*xm*1 *cm*1	xm2 cm2	…	*xmn* *cmn*	*an*
Потребность	*b*1	*b*1	…	*bn*	–

Модели и методы, с помощью которых можно найти решение матрицы транспортной задачи, можно разделить на две группы. Одни методы помогают найти начальное решение, а другие, оптимизируя предыдущие, позволяют получить наилучшее решение. Методы, которые используются для определения начального решения транспортной задачи:

– метод северо-западного угла;

– метод минимальной стоимости;

– метод Фогеля.

Более точными, уточняющими методами решения транспортной задачи являются:

– распределительный метод;

– метод потенциалов.

Такое построение модели транспортной задачи, конкретизированной под условия конкретных предприятий, позволяет ре-

шить ряд вопросов, возникающих в системе распределения продукции, а именно:

– количество закупаемой продукции;

– вид транспорта для доставки товара;

в каких складах осуществлять хранение для обеспечения минимальных затрат на покупку, доставку и хранение продукции.

На мой взгляд, применение рассмотренных подходов к управлению процессами распределения готовой продукции поможет снизить логистические затраты любого предприятия, что приведет к его дальнейшему росту. Большинство предприятий уже успешно внедряет подобные управленческие решения, что доказывает практическую значимость приведенных анализов.

Литература

1. *Андерсен Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С. В. Ариничева; науч. ред. Ю. П. Адлер. М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. 272 с. (Сер.: Практический менеджмент).

2. *Булахов В. А.* Модернизация менеджмента: от функционального к процессному // Стандарты и качество. 2005. № 8–9.

3. *Гончаров Э. Н.* Как разработать систему менеджмента качества в соответствии с процессным подходом // Стандарты и качество. 2003. № 12. С. 64–68.

4. *Ефимов В. В.* Размышление о процессном подходе // Методы менеджмента качества. 2004. № 11. С. 15–18.

5. *Ефимов В. В.* Улучшение качества продукции, процессов, ресурсов. М.: КНОРУС, 2007. 240 с.

6. *Жутяева С. А.*, *Минеева Л. Н.*, *Усанов А. Ю.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Саратов, 2010.

7. *Лапидус В. А.* Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. М.: ОАО «Типография «Новости», 2002. 432 с.

Готов О.
Монгольский Государственный университет
Монголия, г. Улаанбатар

СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Отличительной особенностью современной экономики и экономической среды являются их постоянное динамичное изменение, развитие научно-технической мысли, информатизация общества. Современный бизнес значительно изменился и в некоторой степени деформировался. Он стал более динамичным, прогрессивным, требующим принятия быстрых и правильных решений. В нем усилилась роль конкуренции. Из-за возможности быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынков именно малый и средний бизнес позволяет развитым странам восстанавливаться после серьезных финансовых кризисов.

В связи с этим вопрос регулирования и поддержки малого и среднего предпринимательства приобретает все большую важность. Под государственным регулированием предпринимательской деятельности следует понимать деятельность государства в лице его органов, направленную на реализацию государственной политики в сфере осуществления предпринимательской деятельности. Государственное регулирование предпринимательства необходимо как в целях обеспечения реализации публичных интересов общества и государства, так и для создания наилучших условий для развития предпринимательства.

Современные методы государственного регулирования можно разделить на две большие группы:

1. Методы прямого воздействия.
2. Методы косвенного воздействия.

Сущность прямых методов государственного регулирования состоит в том, что государство для осуществления необходимой политики в любой сфере экономики использует комплекс требований и распоряжений, которые обязательны для всех субъектов.

Косвенные методы могут быть представлены самыми разнообразными средствами воздействия на предпринимателей. Они не напрямую регулируют их деятельность, а создают условия, оказывающие влияние на деятельность предпринимателей [2].

Использование различных методов и инструментов государственного регулирования и поддержки предпринимательства оказывают влияние не только непосредственно на предпринимательский сектор, но и на общее состояние экономики в целом. Для оценки эффективности деятельности государства в сфере регулирования и поддержки предпринимательства используются различные подходы.

Тем не менее, как показывает анализ реализуемых в настоящее время государственных программ, только малая часть используемых показателей отражает эффекты, вызванные именно данными программами, а не внешними эффектами. Большая же часть показателей не позволяет провести подобное разграничение. В табл. 1 приведены основные показатели, которые используются для определения эффективности государственного регулирования и поддержки предпринимательства на примере г. Санкт-Петербурга.

Таблица 1

Основные показатели эффективности государственной поддержки и развития предпринимательства на примере г. Санкт-Петербурга [1, с. 112; 4]

Наименование показателя	Значение показателя
Доля малых предприятий в общем числе предприятий, %	22
Доля малых предприятий в общем обороте, %	21
Доля налоговых поступлений от малых предприятий в общем числе предприятий, %	24
Доля субъектов малого предпринимательства в формировании ВРП, %	24
Доля занятых на малых предприятиях от общей численности занятых, %	36

Как видно из представленной таблицы, на основании данных критериев невозможно оценить эффективность принимаемых государством мер по поддержке и регулированию предпринимательства. С научной точки зрения весьма важное значение имеет разделение при оценке любых экономических действий таких оценочных показателей, как результативность и эффективность таких действий. Результативность — это оценка степени достижения поставленных плановых показателей. Эффективность — приращение, превышение результата над затратами.

С точки зрения оценки государственной поддержки предпринимательства, деятельность государственных органов необходимо рассматривать не только с точки зрения результативности (достижение показателей, которые представлены в государственных программах), но и с точки зрения эффективности. При этом эффективность должна рассматриваться с нескольких точек зрения:

1. Экономической.
2. Политической.
3. Социальной.
4. Инновационной.

В заключение, следует обратить внимание на тот факт, что, при разработке методов государственного регулирования и поддержки предпринимательства декларируется, но редко осуществляется учет предпочтений непосредственно предпринимателей в отношении методов поддержки. В результате чаще всего поддержка оказывается не в тех направлениях, которые необходимы бизнесу [3].

Среди основных проблем предпринимательства, выделяемых руководителями предприятий, можно выделить (табл. 2).

Таблица 2

Основные проблемы предпринимательства (на примере г. Санкт-Петербурга)

Проблема	Балл
Нехватка финансовых ресурсов	27,01
Поиск клиентов и рынков сбыта	21,14
Высокая стоимость аренды помещений	10,79

Окончание таблицы 2

Проблема	Балл
Невыгодные условия кредитования	9,24
Поиск сотрудников	6,07
Административные барьеры	4,60
Высокая стоимость оборудования	2,94
Высокая налоговая нагрузка	2,85
Высокая стоимость и низкое качество рекламы	2,10
Быстроменяющееся и противоречивое законодательство	1,74
Нестабильность экономической ситуации	1,70
Монополизм поставщиков	1,18
Нехватка информации о внутренних рынках сбыта	0,83
Нехватка информации о поставщиках, технологиях и новых продуктах	0,81
Проблемы управления	0,63
Незначительность господдержки	0,28
Инфляция	0,20
Другое	5,90
Всего	100

Однако при разработке программ чаще всего данные критерии не учитываются. Например, проведенный А. В. Немец анализ государственных программ позволил выявить, что на востребованную предпринимателями нормативно-правовую поддержку и защиту интересов малого предпринимательства выделяется значительно меньше средств, чем на обучение и выставочно-ярмарочную деятельность, в которой субъекты малого предпринимательства, согласно данным опроса, испытывают гораздо меньшую потребность. Льготная аренда помещений — один из приоритетных методов государственной поддержки, с точки зрения предпринимателей — финансировалась только в одном из семи исследуемых субъектов РФ, причем в незначительном объеме [2]. А это означает снижение эффективности даже при высоких результатах работы, что требует коренного пересмотра работы государственных органов при разработке программ поддержки предпринимательства.

В современном мире основные инструменты реализации государственной политики регулирования, поддержки и развития предпринимательства, представляют собой набор методов, которые используются для воздействия на определенные направления, требующие регулирования. Система используемых в настоящее время инструментов государственной поддержки и регулирования предпринимательства представлена в табл. 3.

Таблица 3

Инструменты государственного регулирования и поддержки предпринимательства в РФ

Административные	**Правовые**	**Экономические**	
		Денежно-кредитные	**Бюджетные**
Установление правил функционирования предприятий; установление правил деятельности профсоюзов; правительственные убеждения и т. д.	Нормативно-правовые акты; правовой режим; лицензирование	Регулирование учетной ставки; установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в центральном банке; операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг	Бюджетные программы; налоги; субсидии; дотации; ГЧП; государственные программы

Как показал анализ, используемые в настоящее время инструменты государственного регулирования и поддержки предпринимательства, а также методы оценки их эффективности отражают несостоятельность применяемых методом и приводят к необходимости разработки новых инструментов регулирования и поддержки предпринимательства.

В связи с этим автором предлагается разработка новых инструментов поддержки малого и среднего предпринимательства. Наиболее актуальны данные вопросы финансовой поддержки, так как именно финансовый вопрос является самым сложным для небольших компаний. Если крупные предприятия могут получить необходимые финансовые средства в банках и других кре-

дитных учреждениях, то небольшая компания, как правило, рассчитывает в вопросе финансирования на собственные силы.

Особое внимание привлекают вопросы модернизации производства и повышения эффективности используемого оборудования. Большая часть малого бизнеса не может приобретать новое оборудование, что приводит к необходимости проведения модернизации.

Автором предлагается разработка дополнительных мер по поддержке малых предприятий, которая будет включать несколько направлений, представленных на рис. 1.

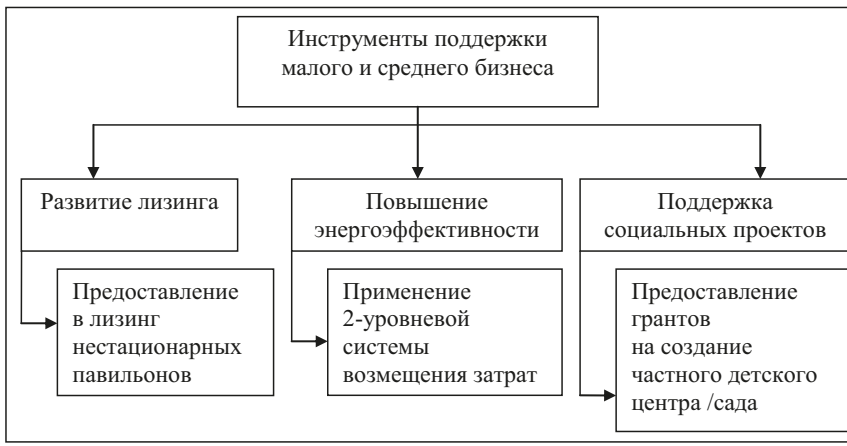


Рис. 1. Предлагаемые инструменты поддержки малого и среднего бизнеса

Согласно предложения автора, в первую очередь важно оказывать помощь в приобретении нового оборудования или модернизации старого. Лизинговые компании не всегда предоставляют необходимо оборудование, а у предпринимателей не всегда в наличии необходимые документы, подтверждающие их кредитоспособность. В связи с этим предлагается в рамках поддержки молодых предпринимателей государственным структурам заключить договоры с лизинговыми компаниями на предоставление в лизинг нестационарных павильонов. При этом государство

в лице ответственных органов берет на себя субсидирование первого взноса по лизинговым платежам в размере 50%. При выполнении предпринимателем установленного плана продаж и получения необходимо прибыли государство субсидирует уплату процентов по лизингу в размере 50%. При этом общая сумма выплат государственными органами не может превышать 3 млн руб. для малой компании и 5 млн руб. для средней.

Повышение энергоэффективности производств является важной задачей повышения эффективности всего бизнеса и обеспечения охраны окружающей среды. В связи с этим, в рамках поддержки малого и среднего бизнеса предлагается внедрение двухуровневой поддержки повышения энергоэффективности небольших предприятий:

– 1 этап — предполагает проведение обследования предприятия, которое позволит выявить возможные направления применения методов повышения энергоэффективности производства. Проведение обследования возлагается на государственные компании, стоимость обследования не должна превышать 500 тыс. руб.;
– 2 этап — предполагает закупку необходимого оборудования, его установку и обучение персонала использованию энергосберегающего оборудования. Данный этап предполагает субсидирование малых компаний в размере до 1 млн руб. (оплата оборудования), средних компаний — 2 млн руб.

Третье предложение предполагает расширение сферы деятельности небольших компаний и повышение их социальной значимости. Социальная ответственность бизнеса в настоящее время играет значительную роль в обеспечении прибыльности компании и повышении лояльности ее сотрудников. В связи с этим, автором в камках государственной поддержки малого и среднего бизнеса предлагается предоставление грантов в размере до 1 млн руб. на создание собственных частных детских центров или домашних детских садов для детей сотрудников. Грант предоставляется при защите бизнес-плана предприятия. Выдача гранта предполагает три транша:

– 1–5% от необходимой суммы при защите бизнес-плана;

– 2–45% от суммы при заключении договора аренды и других необходимых для работы договоров, закупку оборудования и пр.;
– 3–50% от суммы при выполнении показателей бизнес-плана в течение первого года деятельности.

Предложенные новые инструменты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства невозможно осуществить без эффективной деятельности центров развития предпринимательства, на которые возлагается ответственность в отборе наиболее перспективных проектов и обеспечении контроля за выполнением работ и подтверждением эффективности государственных дотаций. Именно центры развития предпринимательства обязаны контролировать все этапы прохождения процедуры регистрации, получения дотаций, а также контролировать направление их использования и полученные результаты. Что позволяет говорить о необходимости установления четкой критериев отбора и контроля в рамках предлагаемых мероприятий, по которым сотрудники центров могут обеспечивать их эффективное использование.

Литература

1. *Быкова Н. В.* Современный подход к оценке эффективности государственной поддержки малого предпринимательства // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. № 4. Т. 6. 2014. С. 107–115.

2. *Немец А. В.* Оценка эффективности поддержки малого предпринимательства в системе государственного регулирующего воздействия: автореф. дис. Новосибирск, 2009.

3. Официальный портал системы поддержки малого и среднего бизнеса в Петербурге. URL: http://www.smesupport.net/ (дата обращения: 10.11.2016).

4. Сайт Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли. URL: http://www.cedipt.spb.ru/ (дата обращения: 10.11.2016).

Волошинова Ю. В., Крутолевич Д. С., Гаврилова В. Г., Митина А. А., Мягкова Ю. Д., Сиденко К. П.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫРУЧКИ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ

Количество интернет-магазинов в Рунете постоянно растет, и в настоящее время их насчитывается уже более 2 тыс. Среди покупок можно выделить книги, программное обеспечение, услуги связи, Интернета, банков, косметику, одежда, аксессуары и обувь, офисную, компьютерную и бытовую технику; оплачивают заказ авиа и железнодорожных билетов. Рассмотрим основные показатели эффективности работы таких магазинов:

1. Средний чек (Average order value).

Одна из наиболее важных метрик в электронной коммерции, напрямую связанная с выручкой и может помочь увеличить общую доходность интернет-магазина.

Формула расчета среднего чека: сумма всех заказов / количество заказов.

Идеи для увеличения среднего чека: кросс-продажи (основная идея кросс-продаж — использование существующих взаимоотношений с клиентом для продажи ему дополнительного товара или услуги на основе рекомендаций); товары в комплекте (два товара вместе за меньшую стоимость, что поможет увеличить средний чек и продать с популярным товаром менее востребованный); бесплатная доставка или бесплатный товар при достижении определенной суммы.

Доход интернет-магазина существенно увеличиться, если удастся увеличить среднюю стоимость заказа. В каждом случае необходим индивидуальный расчет и приведение данного показателя к желаемому.

2. Показатель конверсии (Conversion Rate).

Показатель отражает, насколько эффективен бизнес на каждом из этапов взаимодействия. Кроме общего показателя, суще-

ствует конверсия на различных этапах, через которые должен пройти посетитель до совершения покупки. На основании такой информации можно настроить «воронку продаж» (принцип распределения клиентов по стадиям процесса продаж от первого контакта до заключения сделки) и отслеживать показатель конверсии по каждому этапу.

Формула расчета показателя конверсии: количество посетителей, которые совершили покупку (или совершили другое желаемое действие) / общее количество посетителей.

Идеи для увеличения показателя конверсии: принятие положительного решения о покупке зависит от наличия нужного товара, его стоимости, полноты описания, репутация интернет-магазина, наличия отзывов о нем. Эффективность работы интернет-магазина и его маркетинговых усилий оценивают по проценту конверсии посетителей в покупатели.

3. Коэффициент прерывания (Abandonment Rate).

Крупные интернет-магазины, даже при невысокой конверсии, получают большой ежедневный поток посетителей, который гарантирует им постоянную выручку.

Формула для расчета коэффициента прерывания: количество посетителей, которые добавили товар в корзину, но не совершили покупку / общее количество посетителей, которые совершили покупку.

Большинство посетителей добавляет товар в корзину, чтобы сохранить его на будущее и совершить покупку позже. Исходя из этого, нужны критерии, которые помогут отличить отложенную покупку от прерывания. В зависимости от товарной категории, к которой принадлежит товар, сроки будут варьироваться.

Идеи для снижения коэффициента прерывания: использовать предложения, ограниченные по времени: скидки, акции, бесплатную доставку, подарок; использовать нематериальное стимулирование (при добавлении товара в корзину можно установить таймер, который укажет дату получения посылки при сиюминутном заказе); ограничение срока хранения товара в корзине.

Если виден высокий коэффициент прерывания в интернет-магазине, то, скорее всего, причина, увеличивающая коэффици-

ент прерывания, находится на странице «Корзина». Если причина не в этом, то стоит провести тестирование,и наблюдать за пользователем для выявления скрытых факторов, влияющих на отказ от совершения покупки.

4. Новые подписчики и регистрации (Subscribers and registrations).

Метрика отображает прирост интереса к бизнесу и новые пользователи более вовлечены в продукт или услугу и бренд, а значит, нужно использовать эту возможность, чтобы конвертировать лояльность в покупки.

Формула расчета притока/оттока регистраций и подписчиков: покупатели, удалившие свою учетную запись или отписавшиеся от рассылки — новые подписчики и регистрации.

Если показатель положительный — интернет-магазин на верном пути.

Идеи для привлечения подписчиков и регистраций: установление приветственной e-mail рассылки (письмо должно содержать предложение для посетителя, которое мотивирует его зайти на сайт еще раз). В дальнейшем программу рассылки необходимо составить с учетом долгосрочных взаимоотношений с клиентом: можно использовать акционные рассылки и рассылки новинок в товарных категориях. Это поможет определить интересы пользователей интернет-магазина по отклику на них. Объединив эти два метода и добавив персонализацию (включить в письмо товар, который заинтересовал определенного подписчика в интернет-магазине), то значительно повысится интерес к предложению.

5. Лояльность клиентов (Customer loyalty).

Эта метрика отображает отношение клиентов к интернет-магазину особенно важна потому, что из всех возможных способов привлечь новых клиентов, только лояльные клиенты приведут их бесплатно. Если отношения прочные, то бизнес получит лояльных клиентов и регулярные продажи.

Варианты увеличения лояльности покупателей: чем выше частота потребления товара, тем больше конкурентов. Для конкурентной борьбы и сокращения количества переключений на конкурентов многие магазины создали функцию автоматического

повтора заказов. Часто подписка сопровождается скидкой, которая дополнительно мотивирует клиента и повышает лояльность. Данный метод не подходит для формирования цепочки покупок товаров длительного пользования, в таком случае лояльность должна формироваться на уровне восприятия интернет-магазина клиентом.

Идеи для формирования лояльности покупателей: если магазин продает товары длительного назначения, можно попробовать продавать дополнительные аксессуары к ним; быть в поле зрения покупателя (использовать инструменты интернет-маркетинга и продвигать товары, дополнительные услуги, соответствующие интересам покупателей); удивлять клиентов (отправлять бесплатные образцы или персональный едино разовый дисконт); пытаться предугадать потребность, в этом поможет анализ истории заказов.

6. Отслеживание промокодов (Promo Code Tracking).

Промокоды — это инструмент продвижения бизнеса и аналитическая метрика. Промокоды, призывающие использовать их на сайте интернет-магазина, обычно применяются для отслеживания эффективности рекламной кампании. Можно создавать временные промокоды для разных рекламных кампаний и постоянные для разных целевых сегментов. Если не отслеживать эффективность промокодов и не учитывать их вклад в другие метрики, то затраты на скидки и прочие способы вознаграждения, не вернуться дополнительной прибылью.

7. Повторные покупки (Single Order Customer/Multiple Order Customer).

Ключевой показатель, влияющий на успешность интернет-магазина — повторные покупки. Важно нацеливаться на долгосрочное сотрудничество с клиентами. В интернет-магазине есть покупатели, которые сделали покупку и больше не вернулись (SOC — Single Order Customer) и покупатели, которые делают повторные покупки в интернет-магазине (MOC — Multiple Order Customer).

Идеи для увеличения количества повторных покупок: сегментировать SOC и MOC по товарной категории и провести аналитику; выявить товар, который генерирует большое количество

SOC, проанализировать конкурентов по этому товару и выявить ключевые характеристики, которые клиенты не находит в интернет-магазине.

8. Бывшие покупатели (Lapsed Customer).

Возвращение клиентов критически важно для поддержания бизнеса на плаву. Следует составить список клиентов, которые неоднократно совершали покупки в интернет-магазине и обратить внимание на даты совершения последних покупок. Сегмент клиентов, которые совершали покупки в прошлом и больше их не совершают и есть бывшие покупатели, которых следует вернуть.

Выявление бывших покупателей: необходимо выявить средний срок с момента совершения покупки для разных сегментов и создать набор инструментов, который будет помогать отвоевывать покупателя обратно у конкурентов.

Например, в одной из категорий интернет-магазина средний срок совершения повторной покупки — 45 дней. Если в этой группе появляются покупатели, совершившие последнюю покупку более 65 дней назад, то необходимо принимать меры по возвращению такого клиента.

Идеи для возврата бывших покупателей: отслеживать поведение покупателей во время их последней покупки (с большой вероятностью можно распознать причину ухода, далее необходимо провести изменения и устранить раздражитель или несоответствие); проводить исследование отношения покупателей (что им нравится и не нравиться в магазине); проанализировать конкурентов; составить перечень каналов доставки сообщений; сделать рассылку; опросить вернувшихся клиентов и повторить все этапы.

9. Жизненный цикл (Lifetime Value).

Метрика обозначает рубежи, которые проходит посетитель интернет-магазина от первой покупки до пика лояльности и спада взаимоотношений. Окончание жизненного цикла неизбежно для любой отрасли, но временной интервал между началом и окончанием может варьироваться от месяца до нескольких лет.

Формула расчета жизненного цикла: средняя сумма всех заказов × количество заказов × предполагаемый срок взаимоотношений.

Идеи для повышения общей доходности на протяжении жизненного цикла: увеличить средний чек; увеличить число повторных покупок; увеличить период, на протяжении которого совершаются повторные покупки.

Таким образом, в настоящее время популярность и перспективность интернет-магазинов очевидна, поскольку такие покупки экономят и время, и финансовые ресурсы. Предложенные мероприятия позволят магазинам увеличить доходность.

Литература

1. Маркетинг интернет-магазина. 10 важнейших метрик интернет-продаж [Электронный ресурс]. URL: http://darksiteofmarketing.com/stati/marketing-internet-magazina-10-vazhneishih-metrik-ecommerce.html (дата обращения: 11.11.2016).

2. Разбор метрик и способов увеличения прибыли [Электронный ресурс]. URL: https://habrahabr.ru/post/225523/ (дата обращения: 11.11.2016).

Дмитриева А. О.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

РАЗВИВАЮЩИЙ ДЕТСКИЙ ЦЕНТР. ПАМЯТКА НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

На сегодняшний день практически во всех больших городах России больше половины родителей, имеющих детей в возрасте от года до десяти лет, собираются водить или уже водят своих детей на специальные развивающие занятия. Если еще совсем недавно посещение подобных центров обходилось довольно дорого, то сегодня такие услуги стали доступны для большинства людей с доходом среднего уровня. Именно по этой причине владение собственным развивающим детским центром является достаточно прибыльным бизнесом.

На начальном этапе необходимо определить программы, по которым будут обучаться дети, такие как: театр на английском, творческая мастерская, музыка, различные танцевальные направления, занятия с логопедом и психологом и многое другое.

Открытие детского развивающего центра включает следующие этапы:

1. Маркетинговые исследования территории, анализ деятельности конкурентов.
2. Поиск инвестиций на запуск проекта.
3. Выбор концепции бизнеса.
4. Поиск и приобретение помещения.
5. Оформление и ремонт помещения.
6. Регистрация деятельности.
7. Приобретение мебели и методического оборудования.
8. Побор и обучение персонала.
9. Подготовка к открытию центра, проведение рекламной компании.

По разным оценкам, затраты могут составить от 700 тыс. до 3 млн руб.

Основными критериями выбора места размещения развивающего центра являются:

- Наличие в непосредственной близости детских учреждений.
- Отсутствие конкурентов.
- Удобные подъездные пути, наличие парковочных мест.
- Предпочтение отдается центральным улицам, новостройкам.

В последнее время многие детские центры открываются на первых этажах многоквартирных домов.

Стоит понимать, что даже открытие небольшого центра в многоквартирном доме требует только капитальных затрат на сумму от 2,5 млн руб. Аренда же, казалось бы, избавит от больших затрат на старте, но в последствии увеличит постоянные расходы. Более того, для нормального функционирования центра будет необходимо купить необходимое оборудование — затраты от 300 тыс. руб.; приобрести офисную и учебную мебель — затраты от 120 тыс. руб.

Следует обязательно уведомить местное отделение Роспотребнадзора о начале деятельности детского развивающего центра.

потому что только после оценки соответствия помещения всем требования СанПиН можно начинать работу.

Одним из главных действий, применимым для огромного количества различных видов бизнеса, является подбор опытного, зрелого, любящего детей персонала. Квалифицированные кадры — фундамент развивающего центра. Родители поведут своих детей, прежде всего к хорошему педагогу и человеку с большой буквы.

Неотъемлемая часть успеха будущего дела — хорошая рекламная кампания. Рассмотрим основные виды:

1. Социальные сети и Интернет.

Ведь большинство родителей осуществляет там поиск необходимой информации. Поэтому создание собственного сайта и группы в социальных сетях будет большим плюсом.

2. Традиционная форма рекламы.

Расклейка объявлений. Информация о центре в общественных местах, рекламных баннерах на улице.

3. Нужно помнить и о таких механизмах, как разнообразные флешмобы, подарки, акции, чтобы привлечь внимание клиентов.

Не стоит забывать, что данному бизнесу также характерна сезонность. Спад посещаемости приходится на период летних отпусков.

У всех на слуху слово «кризис», поэтому необходимо рассмотреть страхи работы детского центра в данный период.

Риски и опасения:

1. Увеличивается цена на расходники. Но в то же время это даст руководителю возможность более требовательно отнестись к анализу расходов.

2. Повышаемся стоимость аренды. Напротив, в кризис всегда падает стоимость аренды как жилого, так и нежилого помещения.

3. Клиенты перестанут ходить, потому что будет мало денег.

Таким образом, несмотря ни на какие риски и опсания, извлекать экономическую и социальную пользу вполне возможно из таких учреждений.

Литература

1. Как открыть детский развивающий центр [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs-union.com (дата обращения: 17.11.2016).

2. Консультативно правовой ресурс [Электронный ресурс]. URL: www.customs-union.com (дата обращения: 17.11.2016).

3. База Знаний [Электронный ресурс]. URL: http://www.knowledge.allbest.ru (дата обращения: 17.11.2016).

4. Библиотека РГГУ [Электронный ресурс]. URL: http://www.rodnaya-istoriya.ru (дата обращения: 17.11.2016).

5. Правовая Консультационная Служба: «ЗАКОН ПРОСТ!» [Электронный ресурс]. URL: http://www.zakonprost.ru (дата обращения: 28.03.2015).

Долбежкина Ю. В.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

ДЕНЬГИ — ИНСТРУМЕНТ ВНУТРИВИДОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ HOMO SAPIENCE

Человечество любит деньги, из чего бы те
ни были сделаны, из кожи ли, из бумаги ли,
из бронзы или золота
(Воланд).

М. А. Булгаков.
«Мастер и Маргарита»

Деньги в сфере экономики помогают сопоставлять значимость разных товаров, но, как показывает опыт многолетней истории, они также оказывают существенное влияние на формирование морали, иерархии социальных ценностей, обладают силой психологического и мировоззренческого воздействия на отдельного человека и на целые группы в обществе. Сегодня деньги занимают прочное место системе приоритетов каждого индивидуума и в кругу семьи, став мощным источником формирования конкурентного поведения, неким эквивалентом свободы выбора. С кем «водиться», куда пойти учиться, где и как работать — ответы на эти вопросы часто определяются перспективами будущего полу-

чения денег. Великое множество вариантов для выбора, созданное демократическим обществом, при его рассмотрении без экономического подкрепления деньгами сужается до узких рамок жесткой необходимости, а представления о «должном» и «лучшем» личном месте в конкурентном соперничестве разбиваются о реальность вынужденной «действительности». Не имея достаточных денежных средств, человек рискует оказаться выброшенными из привлекательной для него формы социальной жизни. Даже обладая исходно природными преимуществами, ценными для общества (навыки обучения, первичные знания, трудолюбие, талант и пр.), человек вынужден конкурировать с другими не только своими природными преимуществами, но и деньгами, делая свой выбор лучшего для себя пути в пределах доступного ему финансирования.

В современных условиях социальные ориентиры быстро меняются, и это обуславливает необходимость изучения денег не только как сугубо экономического, но и как социально-культурного явления.

Не только все товары, услуги, природные ресурсы, необходимые человеку для жизни, но также интеллектуальные способности, отношение к разному труду и социальный статус людей приобретают денежную оценку. Это отмечено очень давно, еще «рациональная этика аскетического протестантизма», по мнению М. Вебера [1], создала культурный климат, в котором бедность, независимо от реальных ее причин, могла рассматриваться как следствие моральных недостатков, слабостей индивидуума, под которыми понимались безделье или расточительность. Ответственность за бедность (читай — «отсутствие денег») провозглашалась личной бедой, а государственно-общественная система становилась «ни при чем». Такие нравственные ориентиры обусловили большую часть приоритетов культуры раннего капитализма — индивидуализм, мотивацию успеха, легитимацию предприимчивости личности, роли расчета в личной и общественной жизни. Но при этом частью идеологии стала враждебность к наследуемому (не заработанному) богатству и показной роскоши. Деньги рассматривались как мера успешного личного труда во

всех его формах, как предпринимательской, торговой, так и ремесленной, наемной, развивающих экономику. А наследуемые деньги — наоборот как демотиватор части трудовых ресурсов общества. Протестантизм стал элементом рационализации западноевропейского общества.

Если в давние времена, еще в Средние века, преимуществами в естественном отборе, в борьбе за лучшее место в обществе были сила, смелость, умения, знания, мудрость, то с появлением денег они уступили место счету в банке, рыночным активам в управлении. Деньги стали универсальным признаком лидерства, превосходства человека в конкуренции с другими людьми в значимой социальной группе. Например, в некоторых странах кандидатов в президенты сравнивают по объему денег, собранных на проведение избирательной кампании сторонниками, а не по личным лидерским и управленческим качествам, что было бы естественнее. Рейтинги людей с оценкой «кто сколько стоит» в денежном измерении публикуют многие популярные издания [2].

Однако сами деньги в любой естественной форме (монеты, банкноты, записи в реестрах акционеров и прочие ценные бумаги) не позволяют открыто, публично конкурировать с другими индивидуумами в обществе. И поэтому некоторые виды потребления существуют не столько из-за рациональной материалистической полезности товаров и услуг, сколько напоказ, т. е. ради демонстрации своего конкурентного статуса обеспеченного деньгами («демонстративное потребление»). Признаками «денег на показ» становятся любые предметы бытового потребления, дополненные дорогими элементами (чаще всего ювелирными), никак не улучшающими основное потребительское назначение предмета. Это и часы, и телефоны, и автомобили, и даже зубные протезы.

Так воплощается одна из социальных функций денег — оценка личного успеха во внутривидовой конкуренции, и как общественное следствие конкуренции — «социальный разлом», поляризация всех людей на бедных и богатых, явная социальная стратификация общества по уровню доходов и качеству жизни, измеряемая деньгами. За время становления капиталистического

уклада экономики в нашем обществе возникла глубокая социальная пропасть, на одном краю которой находится 10% наиболее богатого населения с уровнем жизни в 45(!) раз выше, чем у 10% наименее обеспеченного населения, живущего на другом краю этой пропасти [3]. Глубина этого социального разлома измеряется именно сконцентрированными на богатой стороне деньгами, но не трудом, так как никакой признанный массовым сознанием вид деятельности не может так несправедливо распределить массу денег. Деньги жестоко разделили конкуренцию внутри нашего биологического вида на независимые страты «недопустимо бедных» и «неприлично богатых» homo sapience.

Литература

1. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // М. Вебер. Избр. соч. М., 1991. С. 60–272.

2. Рейтинги ФОРБС [Электронный ресурс]. URL: http://www.forbes.ru/ratings (дата обращения: 05.11.2016).

3. Соотношение доходов 10% самых бедных и самых богатых граждан в России и других странах мира в 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: http://bs-life.ru/makroekonomika/bogatie-bednie2013.html (дата обращения: 05.11.2016).

Дружинин Н. Л.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ДЕНЕГ В ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Любые крупные экономические реформы, как известно, связаны с достаточно длительным периодом турбулентности, нестабильности в обществе и в финансовой сфере в частности. Зачастую это мешает проведению необходимых преобразований, препятствует осуществлению их в нужном направлении. История

проведения отечественных реформ в последние десятилетия наглядно показывает, что неспособность в такие переломные моменты поддерживать порядок именно в денежной сфере приводит к тому, что осуществление насущных трансформаций в этих условиях оказывается крайне затруднительным. Иногда их проведение быстро сворачивается, толком даже не начавшись, иногда продолжается, но приводит далеко не к тем результатам, которых ожидали реформаторы. Фактически страна оказывается в замкнутом круге. Расстройство в денежном хозяйстве ведет к нарастающей разбалансировке всей экономики и кризису, что делает необходимым проведение кардинальных структурных реформ, но их эффективное проведение оказывается невозможным в условиях финансовой нестабильности и галопирующей инфляции, сдержать которую могло бы выздоровление экономики, но оно опять-таки невозможно без наведения порядка в денежном хозяйстве.

Социальная роль денег не просто велика, она играет определяющую роль в эпоху перемен, так как от состояния денежного хозяйства зависят шансы на успешное осуществление реформ и, самое главное, на то, что в результате этих реформ будет достигнуто. Будет ли это качественный рывок, выход страны на новые рубежи развития, будет ли обеспечен принципиально новый уровень жизни граждан? Этот путь прошли друг за другом и Япония, и Южная Корея, и Китай, отчасти его прошла и Россия. Отчасти — потому, что России пока не удалось кардинально поменять структуру своего производства и экспорта (хотя это постепенно и происходит). Выйти на новый, недостижимый ранее уровень высокотехнологичной державы, способной производить и экспортировать помимо сырьевых товаров все то, что способны производить и экспортировать в гигантских масштабах динамично развивающиеся восточноазиатские лидеры.

Одним из таких лидеров, причем самым первым из азиатских стран, по праву считается Япония. Сыграли ли деньги какую-либо роль в ее послевоенном возвышении, стремительном и качественном рывке? Для ответа на этот вопрос достаточно привести один лишь факт. Начиная с далекого 1949 г., когда была проведена денежная реформа и зафиксирован курс иены, японцы не пла-

тят за американский доллар более 360 иен. Более того, начиная с 1972 г. японцы платят за 1 доллар все меньше и меньше, сейчас цена американской валюты снизилась в 3,5 раза до 100–110 иен за доллар [1, с. 57]. Вот уже 67 лет в Японии не растет курс доллара.

А теперь для сравнения вспомним судьбу российского (советского) рубля за последние 30 лет. Если в конце 1980-х гг. был установлен официальный обменный курс 0,6 руб. за 1 доллар, то сейчас за тот же самый доллар нужно отдать более 60 руб., причем деноминированных в 1997 г. в тысячу раз, иными словами, 60 тыс. неденоминированных рублей, или в сто тысяч раз больше, чем 30 лет назад! Если бы японцы сегодня платили бы за доллар не 100 иен, а по аналогии с Россией в сто тысяч раз больше первоначального уровня, т. е. 36 млн иен, то вряд ли они при такой финансовой нестабильности смогли бы совершить свое экономическое чудо.

Почему так произошло? В России периода рыночных преобразований валютный рынок целиком и полностью отдали в руки частных коммерческих банков и их клиентов. Покупать иностранную валюту могли и сами банки, и граждане, и фирмы. Формально закупки валюты предприятиями ограничивал закон о проведении валютных операций, требовавший предоставления фирмами контракта, под который покупается валюта. Однако проверка наличия этого контракта в российских условиях была возложена на сами коммерческие банки, которые, разумеется, не были заинтересованы отказывать своим клиентам и досконально вникать в суть их сделок (как правило, фиктивных). В итоге капитал массово утекал из России при малейших признаках нестабильности, которая у нас возникает чато. Вывод капитала означал, что доллары не просто вывели из страны, а предварительно купили за рубли на валютной бирже. Массовые закупки валюты играли против рубля, постоянно снижая его курс, что и привело в итоге к его колоссальному падению. Причем процесс этот вовсе не остановлен, и мы продолжаем обсуждать возможности обесценения рубля.

В Японии же покупка валюты находилась в период проведения реформ и годы интенсивного роста под строжайшим госу-

дарственным контролем. И это не считалось социальным злом, наоборот, это воспринималось как защита прав бизнеса в плане обеспечения стабильной национальной валюты. Импорт жесточайше регламентировался, а экспорт стимулировался.

В России принципы свободы предпринимательства, понятые слишком буквально, были поставлены в тот период выше общенациональных стратегических целей. Во многом это было сделано под давлением Международного валютного фонда, кредитовавшего российское государство и «помогавшего» проводить либеральные рыночные реформы. Западные консультанты явно недооценили опасности разгула инфляции и обесценения национальной валюты. Как показывает опыт Японии и многих других стран, где трудились такого рода советники, последние совершают подобные «ошибки» не впервые и далеко не случайно. Задача национальных правительств — четко позиционировать цель поддержания своей валюты, отстаивать собственную точку зрения, сопротивляться попыткам атаковать национальную валюту, доказывать свою правоту, проводя линию, выгодную своей стране.

Литература

1. *Дружинин Н. Л.* Институциональные факторы развития послевоенной экономической системы Японии. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. 195 с.

Дубинина В. С.
АНОО ВПО «Межрегиональный институт экономики и права при Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС»

УВЕЛИЧЕНИЕ РОЛИ ДЕНЕГ В ОБЩЕСТВЕ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ

Жизнь и продуктивное функционирование современного общества на сегодняшний день невозможно представить без денег.

Выполняя ряд функций, являясь важнейшим средством обмена, они непрерывно обеспечивают работу экономики.

Существует мнение, что роль денег в жизни каждого человека невероятно велика и именно они могут его изменить. В таком случае достаточно остро встает вопрос: в какую же сторону происходят перемены? Как правило, практика показывает, что наличие денег с одной стороны качественно побуждает к появлению лучшего. Однако имеется и иная сторона этой медали: они достаточно негативно могут влиять на отношение человека к окружающему миру [7].

Рассматривая влияние денег на современное общество, необходимо правильно толковать их роль. Что же такое деньги: конечная цель или просто средства?

Почти до самого начала XX в. приоритетной была теория нейтральности денег, из которой следовало, что деньги в экономике олицетворяют собой исключительно средство обмена, которое не воздействует на промышленную сферу и сферу производства. Считалось, что отсутствие воздействия инфляционных процессов в экономике является главным символом стабильно функционирующей системы, работающей на «автомате», поддерживая нужные условия развития экономики [4].

С наращением темпа товарно-денежных отношений менялась и роль денег, они стали выступать в качестве особого посредника и явились стоимостным эквивалентом множества товаров и благ.

Таким образом, отвечая сегодня на поставленный вопрос о роли денег в современном обществе, рассмотрим известную фразу Пьера Декурселя: «Деньги — средство для умных и цель для глупых людей».

Современные экономисты дают следующие пояснения [5; 6]:

1. «Роль у денег изначально чисто подчиненная, они не являются самоцелью». Деньги — это знаки:

2. «Деньги — это возможность что-то реализовывать».

В защиту данной теории обратимся к учебникам экономики и рассмотрим основные функции денег, деньги выступают в качестве:

- Наличие знаков свидетельствуют о том, что предъявитель этого денежного знака имеет право на такую-то долю созданного общественного продукта.

• Или этот знак свидетельствует о том, что предъявитель этого знака внес такой-то вклад в создание общественного продукта».

2. «Деньги — это возможность что-то реализовывать».

В защиту данной теории обратимся к учебникам экономики и рассмотрим основные функции денег, деньги выступают в качестве:

– меры стоимости;

– средства обращения;

– средства платежа;

– средства накопления.

Помимо перечисленных функций, нередко признается выполнение деньгами функции мировых денег (международного платежного средства), когда они используются для денежных операций между странами [1, с. 24].

Так, первая и последняя функции отражают стоимостную и номинальную ценность денег, а иные функции требуют более глубинного изучения. Говоря о деньгах как о средстве обращения, прежде всего мы подразумеваем оплату каких-либо услуг или товаров, осуществляемых, как правило, по средствам налично-денежного оборота. Деньги как средство платежа реализуют безналичный расчет, обеспечивая предоставление и погашение ссуд и задолженностей. Функцию накопления могут выполнять как наличные, так и безналичные деньги.

Анализируя эти функции, можно сделать вывод, что деньги призваны выступать инструментом приумножения финансового состояния и обеспечивать доходность, однако на данный момент с этим согласен не каждый.

Рассмотрим несколько опросов, проведенных в Интернете на тему: «Что для вас значат деньги?». Были получены следующие результаты:

Опрос № 1 [2]:

44%: деньги — это возможность жить так, как хочется, ни в чем себя не ограничивая.

22%: деньги — это средство для решения текущих проблем первой необходимости: продукты питания, одежда, обувь и т. д.

7%: деньги — ничто, не в деньгах счастье.

7%: деньги — это зло, они портят людей.

6%: деньги — это власть.

13%: свои ответы в комментариях.

Опрос № 2 [3]:

Необходимость для существования — 62% (766 голосов).

Цель жизни — 3% (40 голосов).

Неизбежное зло — 6% (76 голосов).

Рычаги для управления — 14% (172 голоса).

Ничего — 6% (68 голосов).

Другое — 9% (105 голосов).

Всего голосов: 1227.

На основании данных опросов можно сделать вывод, что для большинства опрошенных деньги являются обязательным средством существования или единственным средством для достижения цели.

Из опросов следует, что деньги — необходимость и наиважнейшая цель жизни, никто из респондентов не утверждает, что деньги только лишь знаки или средства для увеличения финансовой обеспеченности. Такое отношение к деньгам формирует определенное мировоззрение и жизненные взгляды, «сужая» диапазон использования денег как средств приумножения личного дохода.

Рассматривая деньги с позиции доходности, необходимо определить возможности сохранения капитала в условиях инфляционного влияния, а также инвестиционные вложения, направленные на финансовый результат — «получение денег из денег». Наиболее популярной формой защиты средств от инфляции являются банковские депозиты.

Сравним два графика: на втором наблюдается рост общего объема вкладов к концу исследуемого периода. Но большую роль в данной тенденции имеет переоценка валютных вкладов [8].

Вложения такого рода больше помогаю сохранить деньги от инфляции, нежели приумножить их. Для инвестиционной деятельности могут подойти следующие виды вложений. Рассмотрим наиболее популярные объекты инвестиций на 2015 г.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — это форма коллективных инвестиций, при которой средства инвесторов объединяются для дальнейшего размещения профессиональными управляющими в ценные бумаги (или иные активы) с целью получения дохода.

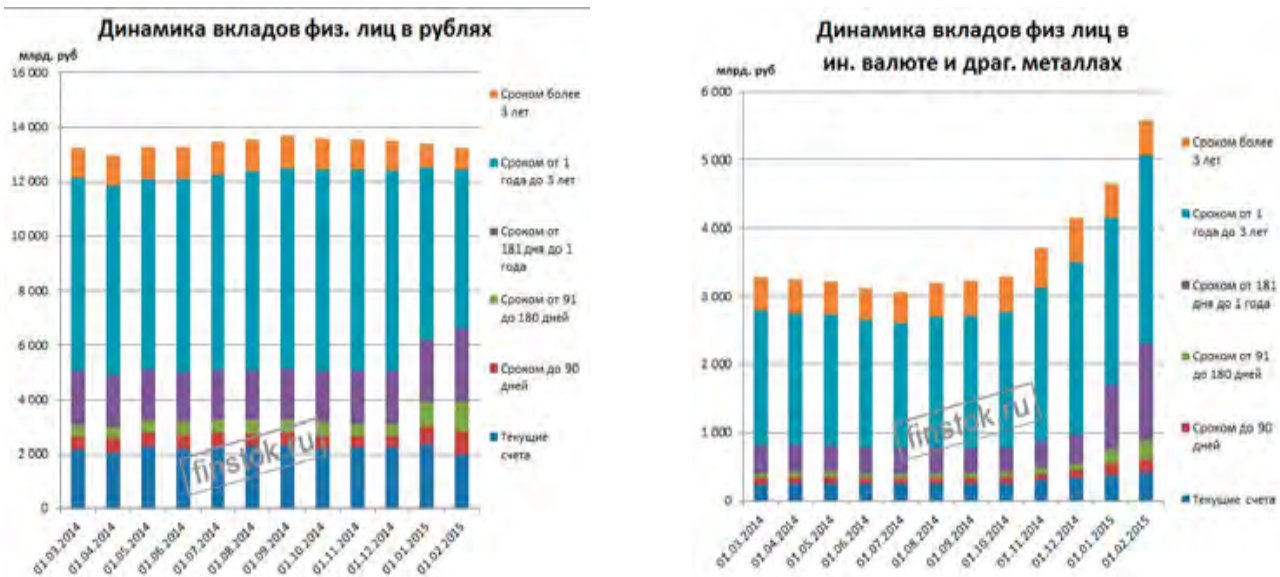


Рис. 1. Графики динамики вкладов физических лиц

Совокупная стоимость чистых активов (СЧА) публичных фондов к концу первой половины 2015 г. выросла до 97,2 млрд руб. против 91,6 млрд руб. на начало года, число фондов при этом снизилось на 10 ПИФов. Обеспечили рост преимущественно фонды облигаций, СЧА которых увеличилась до 33,6 млрд руб. СЧА фондов акций выросло до 33,0 млрд руб., СЧА фондов смешанных инвестиций — до 14,6 млрд руб. У 123 из 414 ПИФов рейтинга СЧА по итогам полугодия превысила 100 млн руб., в том числе у 26 — 1 млрд руб. На фонды акций пришлось 33,9% чистых активов публичных фондов, на фонды облигаций — 34,5%, на фонды смешанных инвестиций — 15,1%, на индексные фонды — 1,9%, на фонды фондов — 11,8%, все остальное составили фонды товарных и денежных рынков [9].

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) — особая организация социального обеспечения в форме акционерного общества, осуществляющая деятельность по обязательному пенсионному страхованию на основании договора об ОПС между фондом и застрахованным лицом, и негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда на основании договора НПО между фондом и его вкладчиками.

Активы негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в январе–сентябре 2015 г. продемонстрировали существенный рост в результате поступления части «замороженных» ранее пенсионных накоплений граждан. После роста на 62% в 2013 г. и на 4% в 2014 г., за первые 9 месяцев 2015 г. объемы пенсионных накоплений НПФов выросли на 49%, достигнув 1687,2 млрд руб. Причем весь рост пришелся на второй квартал года. Число застрахованных при этом увеличилось на 21% до 26,7 млн человек. Состав крупнейших НПФ также несколько изменился. Об этом свидетельствуют результаты рейтинга негосударственных пенсионных фондов (НПФ) по размеру пенсионных накоплений по итогам 9 месяцев 2015 г., подготовленного экспертами РИА «Рейтинг» на основе данных Банка России [9].

Таким образом, для формирования в обществе отношения к деньгам как к необходимой возможности решения важных задач, например социальных благ, повышения уровня финансового состояния и повышения своего статуса, необходимо относиться к

ним не как к цели, а как к средству. Такое отношение формируется путем ликвидации экономической безграмотности, изучения специфики инвестирования и повышения мотивации к развитию в коммерческой среде.

Литература

1. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. 12-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2014. 448 с.

2. Социальная сеть профессионалов и экспертов в области экономики и финансов [Электронный ресурс]. URL: http://max-park.com/community/ (дата обращения: 07.11.2016).

3. Социальная сеть [Электронный ресурс]. URL: http://citaty.info/ (дата обращения: 07.11.2016).

4. Новостной портал [Электронный ресурс]. URL: http://dengifinance.ru/rol-deneg/ (дата обращения: 05.11.2016).

5. Информационный блог [Электронный ресурс]. URL: https://polittube.ru/katasonov/rol-deneg-v-ekonomike.html (дата обращения: 05.11.2016).

6. Новостной портал [Электронный ресурс]. URL: http://www.advertology.ru/article69273.htm (дата обращения: 05.11.2016).

7. Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. URL: http://finkontrol.com/biznes/upravlenie-biznesom/rol-deneg-v-zhizni-cheloveka/ (дата обращения: 06.11.2016).

8. Информационный блог [Электронный ресурс]. URL: http://finstok.ru/vklady/dinamika-vkladov-naseleniia-v-bankovskoi-sisteme-v-2014-i-2015-godu.html (дата обращения: 06.11.2016).

9. Официальный сайт Российского информационное агентства (РИА). URL: http://www.riarating.ru/investment_companies_rankings/ (дата обращения: 07.11.2016).

Дудко Т. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Деньги — это товар, который стихийно выделился из общей товарной массы в результате обмена. Возникновение денег можно связать с различиями в процессе труда, которые вызвали необходимость оплачивать труд не просто по количеству затрат, но и согласно качеству за счет косвенных комплексных измерителей труда.

Появление денег можно связать со следующими обстоятельствами:

1. Необходимость учитывать результаты хозяйственной деятельности в натуральных и стоимостных показателях.

2. Существование различных форм собственности и производительных отношений им соответствующих и предполагающих ведение и организацию хозяйственной деятельности на базе коммерческого расчета, который основан на товарно-денежных отношениях [9, с. 78].

Сущность денег будет проявляться в их функциях, каждая из которых — специфическое выражение их сущности. Единство функций будет создавать представление о деньгах в качестве особого специфического товара, который принимает участие в виде необходимого элемента в процессе развития разных сторон хозяйственной жизни страны.

Нельзя не сказать о том, что в первую очередь деньги — это всеобщий эквивалент стоимости. Сущность денег в качестве такого эквивалента стоимости будет проявляться в следующих свойствах:

1. Всеобщая непосредственная обмениваемость, суть которой в том, что деньги могут быть обменяны на любой товар, либо товары будут непосредственно обмениваться на деньги.

2. Деньги — это внешняя мера труда.

3. Деньги — это самостоятельная форма меновой стоимости, при этом движение денег может быть оторвано от движения товаров, тогда и будет осуществляться одностороннее движение денег.

Суть денег состоит в том, что деньги являются исторической категорией, которая разрешает противоречия в товарном производстве между потребительской стоимостью и стоимостью за счет того, что они выступают в виде специфического товара, с на-

туральной формой которого будет срастаться общественная функция эквивалента.

Выделяются пять функций денег:

1. Деньги в качестве средства обращения.
2. Деньги в качестве меры стоимости.
3. Деньги в качестве средства платежа.
4. Деньги в качестве средства накоплений и сбережений.
5. «Мировые» деньги.

Следует рассмотреть каждую из представленных функций подробнее [6, с. 105].

1. Деньги в качестве меры стоимости.

Данная функция отражает сущность денег в виде всеобщего эквивалента, в котором будет измеряться стоимость всех товаров. Это является возможным за счет того, что деньги — это специфический товар, в котором воплощается абстрактный общественный труд. Иными словами, речь идет о меновой стоимости. Товары могут быть сравнимыми, качественно однородными, количественно соизмеримыми в виде меновых стоимостей, а значит, измерение стоимости товаров при помощи денег не будет требовать реального их наличия. При выполнении данной функции, деньги выступают в виде идеальных — мыслимо представляемых.

Стоимость товара, которая выражена в деньгах — это цена товара. При этом сами деньги цены не имеет и их стоимость в них самих выражены быть не может. Для того, чтобы сравнить цены разных товаров, их необходимо выразить в одинаковых единицах измерения. Во времена обращения металлических денег это значило привести к одному ценовому масштабу.

Деньги в качестве меры стоимости и деньги в качестве масштаба цен будут различаться в следующем:

1. Мера стоимости будет складываться стихийно, масштаб цен же будет устанавливаться в законодательном порядке,

2. Золото — это мера стоимости относительно всех товаров, а в виде масштаба цен оно будет сопоставляться с самим собой,

3. Денежный товар служит мерой, его стоимость будет изменяться согласно изменениям количества труда и необходимости

для его производства. Масштаб цен — это фиксированное весовое количество металла, в связи с изменением цены на сам металл не изменяемое.

После того как размен кредитных денег на золото был прекращен, официальный ценовой масштаб свой экономический смысл утратил. Совпадение масштаба цен и весового содержания металла нашло свое отражение в названии большого количества денежных единиц, например фунт стерлингов, ливр и пр.

Современные деньги, которые напечатаны на бумаге, не имеют потребительской стоимости в отличие от золотых монет. Золотые монеты, которые были выведены из обращения, всегда можно было переплавить, используя дальше в других целях. Банкноты же, которые будут объявленные недействительные по ряду причин и выведены из обращения, где-то еще использовать невозможно [6, с. 105].

При условии, что стоимость золотой монеты можно сравнить со стоимостью каких-то других товаров, следует отметить, что у аннулированной банкноты стоимости не имеется. По данной причине при помощи современных денег, которые находятся в обращении, существует возможность измерения стоимости определенного товара. Современные деньги могут выступать только в качестве единиц счета для того, чтобы измерять стоимость товаров.

Странами, где высокий уровень инфляции приводит к утрате функций денег, в виде единицы счета используется иностранная валюта. Речь идет об эффекте валютного замещения. При этом абсолютного вытеснения национальной валюты не допускается. Обычно в законе о денежной системе страны указано, что законное платежное средства на территории страны — это лишь национальная денежная единица. Однако на частном уровне экономическими субъектами оценивается стоимость товаров, по возможности привлекая, размещая деньги и осуществляя расчеты в иностранной валюте.

При осуществлении расчетов по международным балансам деньги будут являться платежным средством. В случае когда платежи одного из государств в конкретный период времени превы-

сят ее денежные поступления от других государств, страна будет вывозить свое золото для того, чтобы погасить долг [13].

На мировом рынке деньги — это международное покупательное средство. При условии нарушения равновесия обмена продукцией между государствами одному из них придется ввезти определенные виды товаров из других стран и оплатить их наличными деньгами.

Деньги — это всеобщее воплощение общественного богатства, средство перенесения такого богатства из одного государства в другое. При помощи использования денег в виде всеобщего стоимостного эквивалента существует возможность получения любой продукции. Из-за этого деньги и являются всеобщим воплощением общественного богатства.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики. 2014. № 1.

2. *Воронин В. П., Федосова С. П.* Деньги, кредит, банки: учеб. пособие. М.: Юрайт, 2014.

3. Всемирная история экономической мысли / гл. редкол.: В. Н. Черковец [и др.]: в 6 т. М., 2015.

4. Деньги, кредит, банки: учебник для студ. вузов по экономическим специальностям / под ред. О. И. Лаврушина. М., 2015.

5. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2015. 784 с.

6. *Камаев М.* Экономическая теория: учебник для вузов. М.: Владос, 2015.

7. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 2015.

8. *Миллер Р. Л., Ван-Хуз Д. Д.* Современные деньги и банковское дело / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2015.

9. Общая теория денег и кредита: учебник для студ. вузов / под ред. Е. Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ, 2015.

10. *Усоскин В. Н.* Денежный мир Милтона Фридмена. М., 2014.

11. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. Н. Ф. Самсонова. М.: ИНФРА-М, 2015.

12. Теории денег и их эволюция [Электронный ресурс]. URL: http://www.finalife.ru/linows-79-2.html (дата обращения: 02.11.2016).

13. Развитие теорий денег в современных условиях эволюция [Электронный ресурс]. URL: http://www.gofinances.ru/smarts-16-1.html (дата обращения: 02.11.2016).

14. *Маркс К.* Теория денег [Электронный ресурс]. URL: http://ecouniver.com/908-k-marks-teoriya-deneg-k-marksa.html (дата обращения: 02.11.2016).

Коваль В. В.
Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики

АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

В настоящий момент рынок Российской Федерации находится в кризисе, экономические санкции влияют на рынок в целом. Чтобы сократить общие издержки на предприятиях, руководство идет путем сокращения производства, следовательно, идет и сокращение персонала.

Тем не менее, не все предприятия идут путем сокращения своего штата. Некоторые предприятия наоборот расширяют производство и нанимают новый персонал. В условиях кризиса, когда компания конкурент сокращает свой персонал, люди вынуждены идти на рынок труда искать новую работу, где их, уже готовых, квалифицированных рабочих, ждут на предприятиях более успешных или на тех, которых не затронул кризис.

Понятие «потенциал» в широком смысле слова рассматривается в основном как возможность для достижения определенной цели, как источник возможностей, средств, запасов, которые могут быть приведены в действие, или использованы для решения какой-либо задачи. Таким образом, термин «потенциал» может означать наличие у кого-либо скрытых или не проявивших себя способностей в соответствующей области их жизнедеятельности.

Для успешности предприятия и получения максимальной прибыли необходимо мотивировать и вовлекать персонал для максимальной отдачи в работе. Для этого необходимо грамотно и рационально использовать свои трудовые ресурсы, а также эффективно выстраивать систему управления персоналом.

Кадровый потенциал — это скрытые или непроявившиеся возможности персонала, т. е. определенной категории специалистов, рабочих и прочих групп работников, которые выполняют свои функции в процессе трудовой деятельности на предприятии в зависимости от должностных обязанностей и поставленных перед ними задач.

Кадры — человеческие ресурсы предприятия, квалифицированные, обученные, обладающие специальной подготовкой для выполнения поставленных перед ними задачами.

Кадровый потенциал работника — это имеющиеся и перспективные возможности работника, совокупность его физических и психологических качеств, необходимые для успешного выполнения возложенных на него задач, развития своих личностных качеств и развития предприятия в целом.

Если выделить понятие «потенциал человека», то главное тут — его психологическая точка зрения, уровень мотивации и вовлеченности в трудовую деятельность, способности проявить теоретические знания на практике. Все это связано с духовным развитием человека в целом и развитием его как работника.

Повышение эффективности кадрового потенциала предприятия является сложным процессом, он включает в себя несколько различных процессов, которые и приводит к формированию надежного, эффективного и конкурентоспособного коллектива.

Кадровый потенциал подразделяется на количественные и качественные показатели.

С количественной стороны используются такие показатели как:

– количество рабочего персонала (рабочие, управленческий персонал);
– нормочасы, выработка и переработка по табельному времени.

Качественная характеристика направлена на оценку кадрового потенциала:

– уровень здоровья и физического состояния работника;
– уровень квалификации (разряды, категории, классность для специалистов и руководителей);
– уровень образования (начальное профессиональное, среднее специальное, неполное высшее и высшее образование);
– уровень профессионального опыта, трудовой стаж;
– уровень адаптивности кадрового работника (лица, получившие вторую профессию, прошедшие переподготовку, желающих пойти на переподготовку и повышение квалификации);
– уровень мотивации и вовлеченности в производство.

На данный момент не существует основного обобщающего показателя, который включал бы в себя разные факторы трудового потенциала, что смогло бы повысить эффективность использования трудового потенциала. Используемые показатели включат в себя лишь несколько элементов трудового потенциала с количественной стороны и несколько с качественной, которые не смогут полностью отразить ситуацию в целом.

В основном на предприятиях для повышения этого показателя организуется постоянное образование, повышение квалификации, переподготовке кадров, совершенствований систем организации труда. Из этого следует, что чем выше потенциальные возможности персонала, тем более эффективно будет работать нанятый персонал и тем более сложные задачи ими будут решаться.

Максимальная наращивание кадрового персонала отнюдь не является главной задачей управления персоналом. Существуют ограничения, например когда у рабочей силы потенциал будет слишком завышен для конкретных условий производства, будет излишним для него. Предприятие тратит большие деньги на подготовку и повышение квалификации кадров, но если знания и умения работников не находят применения в трудовой деятельности, для предприятия это оказывается лишними затратами. Если работник не сможет применить весь свой трудовой потенциал, то средства, потраченные на него в процессе обучения, не окупятся.

Несоответствие кадрового потенциала потребностям производства представляется серьезной проблемой, так как если потенциал будет низким, то это сможет стать препятствием для внедрения новшеств в производственный комплекс.

Необходимо следить за этой незримой чертой для кадрового потенциала, постоянно совершенствовать кадровый потенциал, но и не переходить черту, когда работнику станут уже излишними знания, которые не пригодятся непосредственно в работе.

Литература

1. *Жутяева С. А.* Аналитическое обоснование управления ресурсным потенциалом на примере сельскохозяйственных предприятий Саратовской области // Фундаментальные исследования. 2014. № 12-5. С. 1022–1027.

2. *Жутяева С. А.* Комплексная оценка производственных ресурсов // Современные проблемы бухгалтерского учета и аудита, новые методы в экономическом анализе: сб. Междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 2012. С. 43–64.

3. *Кордович В. И.*, *Нальчиков Р. Б.* Планирование предпринимательской деятельности как функция управления интеллектуальным капиталом // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI в.: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 324–327.

Кожевникова А. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

СГЛАЖИВАНИЕ КОЛЕБАНИЙ ВАЛЮТНОГО КУРСА ПРИ ПРОДАЖЕ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

В настоящее время складывается неблагоприятная ситуация при продаже импортной продукции в России. С 2014 г. колебания курсов валют было значительным, что существенно повлияло на

деятельность компаний, осуществляющих продажу товаров импортного производства. Внешнеторговые контракты на поставку товаров заключаются на основе национальной валюты одной из сторон. При импорте кабельной продукции основная валюта контракта — евро. Валютный курс — это цена денежной единицы одной национальной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны. В настоящее время курсы национальных валют очень подвижны, что обусловлено состоянием платежного баланса страны, обострением инфляции внутри страны, спросом и предложением на данную валюту, политической и военной ситуацией. Цены во внешнеторговых сделках из-за резких колебаний курсов валют подвержены валютным рискам из-за неустойчивости рубля. Валютные риски для импортера состоят в повышении курса иностранной валюты в промежутке времени между датой заключения контракта и днем платежа, так как платеж производится по курсу на день платежа валютой, указанной в контракте. Также, при прохождении таможенной очистки товара на территории РФ, компанией-импортером оплачивается таможенная пошлина и НДС (18%) по текущему курсу на день оплаты. Из-за колебаний курсов компания может остаться в убытке при осуществлении платежей на заводе и соответствующих таможенных платежей. В то время как данный товар был продан российской компании в рублевой валюте, все изменения валютного курса рубля к евро на себя берет компания-импортер. Поэтому очень важно, чтобы в контрактах на поставку импортного товара применялись защитные валютные оговорки.

Следует рассмотреть формирование внутренних цен на импортный товар между компанией-импортером и конечным потребителем. При формировании цены на импортный товар учитывается цена закупки, сертификация продукции в РФ, таможенные пошлины и НДС, транспортировка и хранение, прибыль. При заключении контракта с конечным потребителем важно учитывать возможные изменения валютного курса. Конечный потребитель в основном стремится зафиксировать сумму контракта в рублевой валюте, которая не подлежит изменению. В этом случае ложится большой риск на компанию-импортера.

Во избежание возможных убытков вследствие фиксирования цен в рублях, следует в стоимости товара учитывать максимально возможный процент на конвертацию валюты. Также в контракте следует зафиксировать, что в случае существенного изменения валютного курса рубля к евро, стоимость товара будет пересчитана в соответствии с этими изменениями. Таким образом, на момент оплаты продукции импортному производителю, если валютный курс существенно изменится, можно потребовать от покупателя доплату в соответствии с изменением курса. С точки зрения законодательства действия поставщика, воспользовавшегося своим правом на увеличение цены в связи с ростом курса евро по отношению к рублю, являются правомерными. Такое право необходимо прямо предусмотреть в контракте с покупателем, в связи с чем поставщик имеет право на взыскание с покупателя образовавшейся курсовой разницы. Но в данной ситуации возникает риск потери клиента из-за повышения цен.

В интересах импортеров следует стремиться фиксировать цены закупаемых товаров в валюте, имеющей тенденцию к обесценению. Смысл этого сводится к тому, что ко времени расчетов с продавцом курс валюты упадет и импортер сможет рассчитаться меньшим количеством обесцененных денег. Лучшим решением для сглаживания колебаний валютного курса будет заключение контракта с валютной оговоркой, в силу которой расчеты проводятся в рублях, но цена определяется в иностранной валюте. Заключив контракт с указанием цен в евро, курс рассчитывается в рублевом эквиваленте на согласованную дату (например, на дату выставления счета или осуществления платежа). Курсовая разница определяет соотношение российского рубля с иностранной валютой на различные даты. Она может быть положительной и отрицательной и, соответственно, приносить компании прибыль или убыток в зависимости от условий контракта. Таким образом импортер может заранее, еще на стадии заключения контракта, обезопасить себя, минимизировав возможные риски, связанные с образованием курсовой разницы. Указывая цену контракта в евро, оплата производится в рублях, по курсу ЦБ РФ на дату платежа. После получения оплаты от покупателя импортеру следует

осуществить в свою очередь платеж производителю, пока курс не претерпел сильных изменений. Также можно не устанавливать конкретную дату платежа, а согласовать период, в течение которого должен быть совершен платеж, и тем самым можно выбрать для оплаты любой день до окончания периода, когда курс будет для него наиболее выгодным. В контракте с покупателем можно предусмотреть минимальный или максимальный курс, исходя из которого производится оплата, и прогнозируя даты оплат импортер может положительно сыграть на валютной оговорке.

Однако несмотря на то, что импортер обезопасил себя контрактом с покупателем в валюте, он остается подвержен риску при импорте готовых изделий, в частности кабельной продукции, из-за продолжительных сроков изготовления и поставки. Когда импортер фиксирует с покупателем цену контракта в евро, он никак не сможет учесть каким будет курс рубля к евро при ввозе товара в Россию и прохождении таможенного оформления, так как срок производства кабеля можем варьироваться от двух до десяти недель (и более). Таможенные платежи и оплата НДС производиться на дату платежа, и в данном случае всегда есть риск потери, и его никак не избежать. В данном случае импортер также может понести убытки или получить прибыль.

Ни одна компания полностью не застрахована от возможных убытков при совершении валютных операций и заключении внешнеторговых контрактов вследствие колебаний валютного курса. Можно предпринять все меры предосторожности, чтобы попытаться избежать рисков. Но есть надежда, что мы вернемся к стабильной ситуации, и рубль будет надежной валютой.

Литература

1. *Жутяева С. А.* Комплексная оценка производственных ресурсов // Современные проблемы бухгалтерского учета и аудита, новые методы в экономическом анализе: сб. Междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 2012. С. 43–64.

2. *Кабанов С. С., Пыжов Д. О., Макаров М. П.* Особенности регулирования курса национальной валюты в условиях экономической нестабильности // Молодой ученый. 2016. № 10. С. 716–720.

3. Мировая валютная система и проблема конвертируемости рубля. М.: Международные отношения, 2006 г. 328 с.

Кожин М. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Деятельность по управлению предприятием можно представить в качестве реализации функций планирования, контроля, регулирования, организационной работы и стимулирования. Так, функция планирования предполагает постановку целей и конкретных задач предприятию. Относительно затрат к этой функции можно отнести разработку плана — определение бюджета по себестоимости и отдельных его составляющих (стоимость материальных, трудовых, общепроизводственных и других расходов).

В общем смысле планирование затрат — это процесс поиска наиболее оптимального использования ресурсов для обеспечения высокого качества продукции и услуг, а также получения максимальной прибыли. При этом основной целью планирования затрат является поиск оптимального соотношения по структуре и объемам, когда увеличение затрат приводит к увеличению доходов и прибыли. Это предполагает оптимизацию плановых расчетов путем определения предельных затрат в сопоставлении с предельными доходами. Поэтому поиск наиболее эффективных затрат — это одна из главных задач плановых расчетов и решений.

Плановое решение должно быть скоординировано в соответствии с организационно-техническими, экономическими, финансовыми, социально-экономическими направлениями развития предприятия на текущий момент времени и на перспективу. Это достигается при помощи деления задачи планирования на стратегическое, долгосрочное, корпоративное, текущее и краткосрочное.

При этом предусматривается двойная система финансирования, т. е. составляются отдельные бюджеты планов — текущий и стратегический. В зависимости от временного промежутка планы подразделяются на краткосрочные (составляются на период до одного года), среднесрочные (от одного года до трех лет) и долгосрочные (на период более трех лет). На планируемый период программа деятельности предприятия составляется в виде бюджета (сметы).

Для определения и в дальнейшем принятия оптимальных вариантов действий на предприятии рекомендуется в первую очередь провести стратегический анализ, т. е. оценить текущее положение предприятия, его сильные и слабые стороны, существующие затраты и прибыль, возможности и риски. Это необходимо сделать до определения стратегии предприятия. Данный анализ будет способствовать принятию эффективных управленческих решений. В свою очередь, от качества анализа будет зависит основной результат — будущая прибыль предприятия.

На этапе планирования экономический анализ деятельности предприятия позволяет определить целесообразность и оправданность производственных постоянных и переменных затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг. Здесь особое внимание стоит уделить определению конкретных видов затрат, для этого на предприятии используют классификацию затрат в зависимости от целей учета затрат, удобства расчета, мест возникновения и т. д.

В процессе проведения анализа создаются базы данных о затратах на производство и реализацию в соответствии с классификацией затрат, что позволяет сделать соответствующую оценку возможности их сокращения, выбрать наилучший вариант в управлении производственными затратами, найти пути их более эффективного расходования.

Для проведения анализа производят сбор плановой, нормативной и учетной информации с помощью современных компьютерных технологий, т. е. нормирование, планирование и учет производственных затрат должны быть автоматизированы.

Стоит отметить, что на многих предприятиях сбор плановой, нормативной и учетной информации, например, об использован-

ных материалах, сырье, топливе и т. д., осуществляется несвоевременно, зачастую в искаженном виде, что влечет за собой составление неверных данных величины затрат. Поэтому на предприятии необходимо организовать структуры, где будут строго распределены все необходимые функции: сбор информации о затратах, контроль, учет, анализ и планирование затрат.

В процессе долгосрочного планирования затрат производится оценка вариантов альтернативных стратегий на пригодность, достижимость и приемлемость. После чего выбирается такая стратегия, которая обеспечивает наиболее возможное достижение целей предприятия из альтернативных вариантов. На основе выбранной стратегии разрабатывается долгосрочный план по ее воплощению.

Одним из составляющих стратегического планирования является прогнозирование, которое воплощает стратегию предприятия на рынке.

Прогнозирование состоит в изучении возможного финансового состояния предприятия на длительную перспективу. В отличие от планирования в задачи прогнозирования не входит реализация разработанных прогнозов на практике, так как они представляют собой лишь предвиденье возможных изменений. Прогнозирование включает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров, использование которых при наметившихся (но заранее спрогнозированных) тенденциях изменения ситуации на рынке, позволяет определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Основу прогнозирования составляют обобщение и анализ имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуаций и финансовых показателей.

Методы прогнозирования делятся на следующие группы:

– фактографические;

– экспертные;

– комбинированные.

При фактографических методах производится сбор информации об исследуемом явлении или объекте в прошлом и настоящем. Эти методы просты в применении на практике и дают объ-

ективные результаты. Если же совместно с данными методами используются экспертные или интуитивные методы, то надежность и точность их увеличивается. Среди фактографических методов наибольшей популярностью пользуются статистические (параметрические) направления, а именно экстраполяция, интерполяция, метод аналогий или подобия, параметрический метод.

Экспертные методы, применительно к управлению затратами, основывается на использовании знаний специалистов-экспертов. Другими словами, данный метод предполагает получение от специалистов информации, необходимой для подготовки и выбора рациональных решений.

Среди экспертных методов наиболее распространены метод дельфийского оракула (метод Дельфи) и метод коллективных экспертных оценок. Метод Дельфи характеризуется обобщенностью и статистической обработкой мнений экспертов, полученных в результате опросов. Метод коллективных экспертных оценок базируется на мнении каждого компетентного эксперта сформированной экспертной группы, а также на обобщенном обсуждении по проблеме, оценке степени согласованности мнений.

Методы экстраполяции и интерполяции представляют собой анализ исследуемых показателей во времени (временных рядов), при этом аналитическое или графическое отображение изменения переменной во времени называется трендом. Если тренд описывается закономерной динамикой, значит он детерминирован. Если же тренд описывается случайными показателями, в этом случае он называется стохастическим.

В методе экстраполяции определяется значение функции на основе исследуемых данных, которые были получены за определенный период. При этом сначала определяется вид функции, и уже на основе установленной формулы значение экстраполируемых показателей. Параметры эмпирической функции рассчитываются методом наименьших квадратов, экспоненциального сглаживания, вероятностного моделирования и т. д.

Метод интерполяции базируется на определении искомого значения показателя при условии, что известны начальные и конечные параметры временного ряда, тренда.

Стоит отметить, что заранее предусмотреть все изменения на предприятии невозможно, но с помощью внедрения системы планирования и прогнозирования затрат можно их контролировать, планомерно влиять на их изменения, предохранять от влияния негативных факторов.

Подводя итог вышесказанному, можно выделить следующие этапы, на которых основано планирование:

1. Аналитика. На этом этапе в составе фактических затрат за отчетный период выделяются условно-постоянные и условно-переменные затраты, для того, чтобы адекватно провести расчеты по этим затратам.

2. Планирование и обоснование затрат по статьям и в целом по предприятию. Этот этап важен не только в определении затрат, но и в реализации идей и направлений развития предприятия.

3. Сравнение расчетных и плановых затрат и издержек с допустимыми значениями. На этом этапе осуществляется поиск путей наиболее эффективного использования ресурсов и относительной экономии затрат.

4. Разработка мероприятий по управлению затратами с учетом их оптимизации и экономической выгодности, а также формирование плановых затрат на уровне ниже предельно допустимых.

5. Определение относительных показателей затрат и издержек на единицу продукции (услуги), объем реализации. На данном этапе необходимо обеспечить относительное сокращение затрат, но с учетом обеспечения необходимого качества продукции (услуги) и конкурентоспособности предприятия. Это достигается путем разработки мероприятий по оптимизации затрат, включая формирование системы мотивации и стимулирования труда, обеспечивающих сокращение нерациональных затрат, применение современных технологий, организации производства, обслуживания, управления и т. п.

Литература

1. *Артеменко В. Г.* Экономический анализ: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2011. 288 с.

2. *Бочаров В. В.* Финансовое планирование и бюджетирование: учеб. пособие. СПб.: СПбГЭУ, 2013. 90 с.

3. *Гомонко Э. А., Тарасова Т. Ф.* Управление затратами на предприятии: учебник. М.: КНОРУС, 2010. 320 с.

4. *Котенева Е. Н., Краснослободцева Г. К., Фильчакова С. О.* Управление затратами предприятия. М.: Дашков и К, 2008. 224 с.

5. *Литвак Б. Г.* Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. 507 с.

6. Стратегическое управление: учебник для магистров / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. К. Ларионова. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2014. 235 с.

7. *Черток Л. Е.* Основы управления затратами на предприятии: учеб. пособие. СПб: Изд-во СПбУУиЭ, 2012. 254 с.

Кондратенко Д. С.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

ХАРАКТЕРИСТИКА БУМАЖНО-ЭЛЕКТРОННОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время общество все более склоняется к электронным системам оплаты. Это связано с тем, что мы живем в век информационных технологий и человечество ищет все более универсальные и доступные способы оплаты. Рыночные отношения прогрессируют, а за ними следует и экономическая денежная система.

С момента начала разделения труда и с развитием обмена становится необходимым ввести определенный универсальный товар, который будет востребован у всех, на конкретной территории или по всему миру. Тогда человечество приходит к созданию всеобщего эквивалента, которым выступали в разные времена и в различных регионах драгоценные металлы. С развитием товарообмена, рыночных отношений, увеличением масштабов внутренней и международной торговли, а также нехваткой золотых ресурсов государства решают заменять золотые монеты на денежные знаки, которые являются знаками стоимости, но не име-

ют соответствующей внутренней цены. Первоначально, во времена «золотого стандарта», валюта имела конвертируемость и в экономически развитых государствах поддерживалась золотыми запасами, что придавало устойчивость денежному курсу и экономике страны. На смену мономонетарной денежной системе приходят бумажные деньги и кредитные системы. Это облегчает ведение международной торговли, помогает государству развиваться, не привязываясь к одному лишь металлу, но также мы наблюдаем такие явления, как инфляция.

Выпуск бумажных казначейских денег связан с желанием правительства покрыть дефицит бюджета. Грань, разделяющая их с банкнотами, стирается. Эмиссия денег может продолжаться сколько угодно, если это позволяют ресурсы, но вот только деньги не будут иметь реальной стоимости — по факту это всего лишь кусочек бумаги с нарисованными на них знаками. Возьмем как пример американскую денежную систему. Доллар является одной из основных валют на мировом рынке. После отмены золотого стандарта было введено золотое содержание доллара, которое обеспечивало его стабильность, позволяло использовать, как и золото, при проведении международных транзакций. Во время войны происходит ограничение конвертируемости валюты, появляются плавающие курсы, что защищает экономику государства, но значительно подрывает ее стабильность. Сейчас доллар продолжает оставаться одной из самых сильных валют, но его в этом положении удерживает совсем мало факторов. Внутренний и внешний долг США является самым крупным в мире и составляет 109% от их ВВП. Конечно, прогнозировать крах данной валюты очень сложно, но давайте представим: сейчас все напечатанные доллары, которые имеются по всему миру, у каждого человека — это лишь обычная красивая бумага. Они не поддерживаются золотым фондом государства. И если в один момент произойдет крах американской экономики, то у всех на руках окажется переработанная древесина. Подобная опасность может грозить и владельцам евро, ведь при сегодняшних событиях на политической арене может произойти распад Евросоюза, а вместе с ним уйдет и его валюта, она по-

теряет всякую ценность, что грозит экономическим кризисом для ряда стран ЕС и других государств. Переход к фидуциарной денежной системе был необходим. «Современная мировая экономика столь велика и разнообразна, что золото не в состоянии играть роль мировых денег, роль меры стоимости товаров по многим причинам. В том числе потому, что в современной экономике существенно изменилась шкала ценностей и приоритетов. Приоритетами стали величина и качество человеческого капитала и ВВП (технологий, товаров и услуг)», — пишет Ю. Корчагин [2].

Действительно, сейчас наступила эпоха информационно-технологического и экономического прогресса, которая не стоит на месте и требует больших реформ. Наше общество находится на грани перехода к электронным деньгам. Интернет охватывает сейчас практически все точки земного шара и прочно связывает нашу жизнь с сетевыми коммуникациями. Электронные кошельки имеют не такую сильную популярность, так как государства не принимают данный вид оплаты в больших масштабах, ограничивая сферу их применения, но благодаря своим плюсам такие виды транзакций становятся все более и более популярными. Удобство в использовании, безопасность, надежность, анонимность — эти признаки являются хорошими аргументами в пользу электронных денег, но как же быть с мошенничеством? Существует немало случаев взлома интернет-серверов, ведь Интернет представляет собой самую защищенную и одновременно самую ненадежную глобальную сеть. Над этим трудится и работает большое количество людей. Но чем больше придумывают защиту, тем изощреннее становятся мошенники.

Исходя из краткого описания положительных и отрицательных сторон тех или иных денежных систем, мы приходим к выводу, что пути них эволюции неразрывно связаны с ходом прогресса человечества в целом. Мы никогда не будем уверены на 100%, что та или иная система является идеальной и универсальной. Мы уже давно отошли от настоящих и честных товарообменов и перешли к кредитам и долгам. Но если это будет продолжаться, то скоро весь мир будет одним большим должником, и тогда не у

кого больше будет занимать. Это лишь крайняя степень регресса, до которого может и не дойти, если проводить правильную экономическую политику и реформы, направленные на уменьшение задолженности и увеличение значимых богатств государств, которые имеют ценность.

Литература

1. Инфографика от «ИНОСМИ» [Электронный ресурс]. URL: http://inosmi.ru/ (дата обращения: 02.11.2016).

2. Корчагин Ю. Денежная система и генезис ее развития [Электронный ресурс]. URL: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=19&page=22 (дата обращения: 02.11.2016).

Кононова К. О.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

В настоящее время Россия совершает переход на инновационный путь развития, который влечет за собой кардинальное изменение во всех сферах социально-экономической жизни страны. Инновационные изменения, прежде всего, связаны с технологическим перевооружением экономики. Сегодня в мире совершается переход к шестому технологическому укладу, и «на первые позиции выходит качество человеческого капитала страны» [4, с. 402]. Уровень развития человеческого капитала и научно-технический прогресс тесно связаны между собой: для разработки и воплощения в жизнь технологических новшеств необходим достаточно высокий уровень знаний, а с другой стороны технологическое перевооружение мотивирует людей повышать свой образовательный уровень.

Человеческий капитал, по мнению Г. Беккера — это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций [1, с. 286]. Также человеческий капитал «можно рассматривать как накопленный

запас способностей, навыков, состояния здоровья, уровня образования, эффективно используемого в деятельности и способствующего увеличению индивидуальных доходов, росту конкурентоспособности экономики страны» [4, с. 402]. Человеческий капитал не дается от рождения — это то, что накапливается постепенно, т. е. без «вложений» невозможно повышение его уровня. В научной литературе «вложения», материальные и нематериальные в ресурсы и, в том числе, в человека, принято называть инвестициями.

Инвестициями в человеческий капитал, с точки зрения отдельных людей, являются образование, накопление профессионального опыта, забота о физическом здоровье, географическая мобильность, поиск и накопление разнообразной информации. Такого рода инвестиции «улучшают квалификацию, знания или здоровье и поэтому способствуют увеличению денежных или натуральных доходов» [3, с. 102]. Инвестиции в человеческий капитал подразумевают под собой любые меры, которые влекут повышение профессиональной квалификации персонала и производительных способностей работников, тем самым увеличивается производительность труда. Издержки, которые содействуют увеличению человеческой производительности, расцениваются как инвестиции, так как предполагается, что данные затраты будут восполнены возрастающим потоком прибыли в будущем. К. Маркс подчеркивал: «Труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производство которого требует большего рабочего времени и которое имеет, поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она в более высоком труде и овеществляется, поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях» [2, с. 551].

Можно выделить несколько направлений инвестиций в человеческий капитал. Первостепенным вложением, безусловно, является качественное образование, так как именно образование

предполагает формирование квалифицированных и компетентных специалистов. Помимо образования, стоит выделить такой критерий, как здоровье или «хорошее самочувствие» работника как один из основных факторов улучшения производительности труда и работоспособности. Известно, что в течение жизни человека происходит износ человеческого капитала. Вложения, связанные с охраной здоровья, могут замедлить этот процесс. К ним можно отнести: доступное медицинское обслуживание, регулярное прохождение профессиональных медицинских осмотров. Большинство западных исследователей полагают, что лица с лучшей образовательной подготовкой более эффективны в производстве и использовании своего «капитала здоровья»: ведут более здоровый образ жизни, избирают в среднем не такие вредные и опасные профессии, разумнее пользуются медицинскими услугами и т. д. [1, с. 286]. Также к инвестициям в человеческий капитал относятся затраты на готовность перемещения рабочей силы из региона со сравнительно невысокой производительностью труда, в регионы с более высокой производительностью, улучшая при этом результат применения своего человеческого капитала. Ко всему выше перечисленному стоит добавить, важность вложения в будущий человеческий капитал, т. е. важность правильного воспитания детей.

Инвесторами в человеческий капитал являются: государство, органы власти субъектов РФ, любые фонды, организации, фирмы, а также учебные заведения. Государство берет на себя обязательства вложений в человеческий капитал по средствам обеспечения всеобщего среднего образования, в рамках средней школы, а также медицинского обслуживания, в объеме обязательного медицинского страхования. Однако доля расходов консолидированного бюджета по данным направлениям расходов остается низкой (табл. 1). Для сравнения доля расходов консолидированного бюджета 2013 г. на образование в США составляла 15,8%, в Нидерландах — 11,5%, в Японии — 10%, на здравоохранение в США тратилось 20,5% бюджета, в Японии — 19,9%, в Германии — 15,7%.

Таблица 1

Доля расходов консолидированного бюджета на образование, здравоохранение, %*

Расходы	2011 г.	2012 г.	2013 г.
На образование	5,07	4,68	5,04
На здравоохранение	4,57	4,76	3,76

* Расчеты сделаны по данным Росстата.

На наш взгляд, заметную роль в деле повышения человеческого капитал играют коммерческие компании, так как именно они наиболее эффективно вкладывают в человеческий ресурс, выбирая перспективные и актуальные тенденции вложения средств в обучение и подготовку или переподготовку своих кадров. Помимо повышения уровня образования персонала, такие фирмы берут на себя расходы на лечение работников и профилактику заболеваний в медицинских учреждениях, на строительство физкультурно-оздоровительных центров, организацию для детей сотрудников летнего отдыха, а некоторые работодатели обеспечивают своих сотрудников постоянным жильем, с возможностью в дальнейшем приобретении его в собственность. Такая кадровая политика мотивирует сотрудников на качественное выполнение своих должностных обязанностей, что влечет за собой в будущем увеличение прибыли всей компании.

Литература

1. *Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е.* Экономика и социология труда: учебник для вузов по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ, 2001.

2. *Маркс К.* Капитал. Т. 3 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2.

3. *Плячкайтене И. М.* Становление и развитие теории человеческого капитала // Молодой ученый. 2011. № 7. Т. 1. С. 102–104.

4. *Юрченко Т. В.* Человеческий капитал как основа преодоления кризиса // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI в.: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 400–404.

Кошелева Т. Н., Феодоритова С. В.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТРУКТУР И МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Выявление и реализация неиспользуемых или недостаточно используемых экономических и социальных факторов для роста и развития экономики являются сегодня одной из приоритетных проблем. Среди таких факторов одно из первых мест занимает трудовой и профессионально-квалификационный потенциал. Рассмотрим некоторые из современных моментов этой традиционной и, вместе с тем, всегда новой проблемы, обусловленной, кроме многого прочего, неисчерпаемостью роста эффективности трудового, творческого производительного ресурса человека по мере открытия и развития его все новых не только потребностей, но и возможностей для их удовлетворения.

Образование, в частности профессиональное, как процесс формирования и накопления трудового, профессионально-квалификационного потенциала на основе знаний, умений, навыков и компетенций для осуществления постоянно развивающейся профессиональной деятельности, т. е. в определенной, конкретной профессии, представляется процессом по своей природе непрерывным. Столь же непрерывно и его развитие за счет, прежде всего, качественного роста профессиональных, деятельностных компетенций и в целом эффективности труда. Непрерывность роста показателей, в первую очередь качественных, лежит в основе устойчивого развития экономики и социальной сферы. Непрерывность профессионального образования (оно, в соответствии с новым законом «Об образовании в Российской Федерации» [7],

установлено в двух основных формах — среднее и высшее профессиональное образование, а это последнее подразделено на бакалавриат, специалитет и подготовка кадров высшей квалификации) предполагает процесс его непрерывного совершенствования и развития с учетом как личных, так и общественных потребностей.

Для совершенствования системы подготовки кадров для малого предпринимательства Концепцией государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации предусматривается финансирование из государственного бюджета системы дополнительного образования и переподготовки специалистов как государственных, так и негосударственных структур по основам предпринимательства для сферы малого бизнеса. Среди других мер в данном направлении предусматриваются координация российских и международных образовательных программ в сфере малого предпринимательства, учебно-методическое, информационное и консультационное сопровождение их деятельности. Но, к сожалению, концепция не предусматривает позиционирование в качестве самостоятельной самодостаточной образовательной формы возможности обучения в рамках интернет-пространства с применением информационных образовательных технологий [1, с. 105–111].

Специфика работы в малом предпринимательстве требует от предпринимателей и их сотрудников высокого уровня квалификации в выполнении достаточно большого количества видов работ как в одном, так и в нескольких профессиональных полях, в том числе и в области разработки инноваций, поскольку в рамках субъекта малого предпринимательства, как правило, выраженной дифференциации деятельности нет. Субъектами малого предпринимательства востребованы высококвалифицированные специалисты среднего звена, наряду с организаторскими и управленческими качествами в достаточной степени владеющие предметом управления на уровне способности непосредственного участия в процессе производства продукции, маркетинга и, самое главное, в области инновационной деятельности, благода-

ря которой именно малое предпринимательство выступает движущей силой инновационного развития [2, с. 153–160]. Стратегия кадрового восполнения малого и среднего предпринимательства требует принципиально новых подходов к организации образовательного процесса и к качеству подготовки работников на основе новой образовательной формы обучения в рамках интернет-пространства с применением информационных образовательных технологий (всестороннее использование преимуществ дистанционного и удаленного обучения с применением, кроме личного контакта преподавателя и обучаемого, также удаленные средства обучения с помощью видео общения в виртуальном поле интернет-пространства, использование современных информационных источников получения новых знаний в форме общения на специально созданных образовательных и информационных форумах, в том числе и в социальных сетях, использование возможностей интернет-тестирования и т. д.) [5, с. 141–144].

По данным исследования, проведенного компанией Gesellschaft für Konsumforschung (GfK), готовность россиян к открытию собственного бизнеса очень высока и превышает бизнес-потенциал европейцев — 72% в России против 69% в Европе [4]. Но, несмотря на такую достаточно высокую готовность к предпринимательству, далеко не все из тех россиян, кто хотел бы, решаются на открытие собственного дела. Основными причинами этого выступают и отсутствие необходимой информации о государственной поддержке, и незнание специальных программ финансовых институтов для субъектов малого предпринимательства, и отсутствие информации о всевозможных формах региональной и муниципальной финансовой поддержке, и отсутствие информации о программах финансирования инновационных проектов (в форме грантов, венчурных компаний и т. д.) и др. [6, с. 133–135]. Одним словом, в нашей стране на сегодняшний день отмечается своеобразный информационный вакуум в отношении существующих финансовых инструментов, обеспечивающих становление и развитие малого предпринимательства и, в особенности, в отношении малого инновационного предпринимательства.

Литература

1. *Амельченко Е. Н., Кошелева Т. Н.* Формирование стратегии финансовой поддержки инновационного развития малого предпринимательства // Теория практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. № 3. С. 105–111.

2. *Бургонов О. В., Кошелева Т. Н.* Подходы к формированию стратегии инновационного развития малого предпринимательства // Проблемы экономики и управления в регионе: сб. материалов науч.-практ. конф. с междунар. участием / Псковский гос. университет. Псков, 2016. С. 153–160.

4. Информационный портал «Город54» [Электронный ресурс]. URL: http://gorod54.ru/ (дата обращения: 21.09.2011).

5. *Кожухина К. А., Кошелева Т. Н.* Инновационная среда малого предпринимательства: монография. СПб.: Изд-во НОУ ВПО ИБП, 2013. 179 с.

6. *Кошелева Т. Н.* Управление формированием инновационной среды малого предпринимательства: дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2014. 404 с.

7. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ // Российская газета. 2012. 31 декабря.

Кошелева Т. Н.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ФОРМЕ СОЗДАНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

В большинстве развитых стран малое предпринимательство составляет значительную долю в общей модели хозяйства. В РФ доля малого предпринимательства (МП) заметно ниже, несмотря

на то, что кроме экономического развития и поддержания социальной стабильности в обществе, в МП заключен значительный инновационный потенциал. Развитие МП оказывает влияние на формирование прогрессивных тенденций темпов, масштабов и направлений роста ВВП и основных доходов бюджета. Среди основных ограничений, определяющих условия управления инновационным развитием МП, наиболее значительное влияние, по опросам малых предпринимателей, проведенных автором, оказывают внешние ограничения (неурегулированность законодательной базы, административные барьеры, коррупция, неравные условия конкуренции и т. д.) и внутренние (недостаточная квалификация предпринимателей и т. д.) [1, с. 105–111]. Систематизированы ограничения инновационного развития МП — внешние и внутренние, субъективные и объективные, ресурсные и административные. Автором обоснованы объективные факторы повышения эффективности управления использованием ресурсов в МП, к которым предлагается относить некоторые ограничения в развитии и некоторые инструменты, облегчающие предпринимательскую деятельность.

К ограничениям в развитии МП, снижающим эффективность использования ресурсов, в первую очередь финансовых, относятся: устаревшее и малоэффективное оборудование и быстро устаревающие технологии, недостаток на рынке профессиональных, высококвалифицированных кадров, недостаточность и недостоверность финансовой информации и др. [2, с. 153–160]. К объективным факторам, облегчающим предпринимательскую деятельность за счет повышения эффективности использования ресурсов, можно отнести: механизмы самоорганизации; формирование новых инновационных элементов институциональной и финансовой инфраструктуры и др. Сферами для выстраивания хозяйственных взаимосвязей и организационно-экономического взаимодействия в процессе инновационной деятельности МП могут выступать: исследовательская, опытно-конструкторская, обеспечивающая (информационная, финансовая, обслуживающая, маркетинговая) и т. д. [3, с. 78–84].

Далее за выбранный интервал времени по учетным данным устанавливается количество взаимосвязей внутри отрасли и на межотраслевом уровне в различных сферах инновационного организационно-экономического взаимодействия. Все взаимосвязи разделяются по форме организационно-экономического взаимодействия на положительные и отрицательные по отношению к уровню снижения или увеличения использования ресурсов в предпринимательской деятельности и эффективности их использования. Организационно-экономическое взаимодействие различается по форме и сфере, позволяя установить количественную оценку его интенсивности, выявить проблемы в управлении инновационным развитием МП, определить эффект этого взаимодействия и обозначить направления управляющего воздействия государства в системе хозяйственных связей для преодоления выявленных проблем.

Государственное управленческое воздействие в процессе формирования системы хозяйственных связей и условий взаимодействия предпринимательских структур определяется достаточностью и доступностью инструментов финансовой поддержки инновационного развития МП. А также стимулированием крупных, средних и малых хозяйствующих структур к выстраиванию финансовых взаимосвязей и инновационного организационно-экономического взаимодействия в соответствии с выявленными отраслевыми приоритетами в региональном развитии. Управление региональными и отраслевыми приоритетами развития МП подразумевает воздействие на стимулирование предпринимательских структур и их направленность на создание системы финансовых взаимосвязей и условий организационно-экономического взаимодействия крупных предпринимательских структур с малыми в приоритетных отраслях региона в целях активизации инновационного потенциала [4, с. 132–134]. Управление взаимодействием крупного и МП представляет собой систему формирования условий, стимулирующих крупные хозяйствующих структур к выстраиванию взаимодействия с малыми, которое увязано с формированием элементов инновационной инфраструктуры в приоритетных отраслях (в соответствии с методикой оценки

приоритетности развития отраслей) в целях перераспределения ресурсов и повышения их эффективности [там же].

Государственная поддержка инновационного развития МП в форме создания новых элементов инфраструктуры характеризует организационные институты поддержки. Экономические институты поддержки включают в себя различные виды льгот и субсидий, но не стимулирует малые хозяйствующих структур к повышению эффективности использования ресурсов (порождают «иждивенческие» настроения) и тем более не стимулируют их к активизации инновационной деятельности. Поэтому необходимо совершенствовать в первую очередь не экономические формы, а организационно-экономические государственной поддержки, включающие в себя создание условий для активизации факторов инновационного роста и инновационного развития, т. е. совершенствование существующих элементов инновационной инфраструктуры и дополнение новыми элементами для выстраивания новой системы финансовых взаимосвязей на основе дефрагментации инновационного процесса на этапы в направлении формирования инновационно-ориентированной хозяйствующей системы [5]. Направления совершенствования финансовой инфраструктуры включают формирование единого информационного центра, координирующего финансового центра, отраслевых финансовых центров в цепочках взаимосвязей в системе факторов инновационного роста [4, с. 133–135].

Литература

1. *Амельченко Е. Н.*, *Кошелева Т. Н.* Формирование стратегии финансовой поддержки инновационного развития малого предпринимательства // Теория практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. № 3. С. 105–111.

2. *Бургонов О. В., Кошелева Т. Н.* Подходы к формированию стратегии инновационного развития малого предпринимательства // Проблемы экономики и управления в регионе: сб. материалов науч.-практ. конф. с междунар. участием / Псковский гос. университет. Псков, 2016. С. 153–160.

3. *Костин Г. А.*, *Кошелева Т. Н.* Развитие деловой среды малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические

проблемы развития предпринимательства: региональный аспект: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. В. А. Фоминых, И. А. Филипповой, С. В. Карповой. Смоленск: Смоленский ин-т экон. СПбУУиЭ, 2014. 194 с. С. 78–84.

4. *Кошелева Т. Н.* Управление формированием инновационной среды малого предпринимательства: дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2014. 404 с.

5. О развитии экономики города и мерах по поддержке бизнеса [Электронный ресурс] // URL: http://investmoscow.ru/media/2024429/20150429_-_дайджест_мсб_1.pdf (дата обращения: 28.08.2015).

Краснопеева М. К.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

ДЕНЕЖНАЯ РОЛЬ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Сервис — это оказание услуги клиенту. Данная услуга должна удовлетворять потребность, которая осознается клиентом [1]. Интерес вызывает не только смысл, вкладываемый в понятие сервиса, но и происхождение данного слова. Термин «сервис» происходит от латинского servus — служилый, раб [2]. Свое значение слово «сервис» поменяло с древних времен, но изменилась ли суть? В современном обществе огромная роль отведена медицинскому сервису, который имеет иное название — «медицинская услуга». Как и любой другой вид услуг, медицинская услуга характеризуется четырьмя основными признаками: неосязаемость, неотделимость производства и потребления, непостоянство качества и, недолговечность [3]. Сейчас проблема оказания услуг в сфере здравоохранения как раз обусловлена наличием этих четырех критериев. Если раньше, во времена СССР государство полностью контролировало Минздрав, который устанавливал четкие «нормативы в отношении медучреждений и персонала», то в настоящее время сформировались товарно-денежные

отношения, и пациент стал сродни клиенту. В настоящие дни пациенты выступают не только в роли больного, но также и в роли потребителя медицинских услуг. В умах общества медицина переходит на уровень сервиса, а врачи на уровень обслуживания, стоит задуматься и разграничить понятия «медицинская помощь», «медицинская услуга», и «здравоохранение». Согласно п. 1 ст. 41 Конституции РФ: «Каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь» [4], из чего следует, что медицина — лишь «подсистема» здравоохранения. Из словаря Ожегова, «Здравоохранение — это охрана здоровья населения, поддержание общественной гигиены и санитарии» [5], а «Медицина — это совокупность наук о здоровье и болезнях, о лечении и предупреждении болезней, а также практическая деятельность, направленная на сохранение и укрепление здоровья людей, предупреждение и лечение болезней» [6]. Таким образом, здравоохранение не имеет частного доступа к лечению больных или, к методам предупреждения болезней. О различии медицины и здравоохранения свидетельствует Федеральный закон от 22 августа 2005 г. № 122-ФЗ «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан», а именно ст. 54: «…право на занятие медицинской и фармацевтической деятельностью в РФ имеют лица, получившие высшее или среднее медицинское и фармацевтическое образование в РФ, имеющие диплом и специальное звание, а на занятие определенными видами деятельности, перечень которых устанавливается Минздравом РФ, — также сертификат специалиста и лицензию» [7]. Медицина, входящая в систему здравоохранения, сама состоит из ряда подсистем, из которых стоит выделить: 1. Медицинскую услугу как часть медицинского труда, который предполагает наличие экономических отношений между производителем и потребителем, а также соблюдение определенных условий со стороны потребителя. 2. Медицинскую помощь — то воздействие, которое производится при наличии объективной потребности в коррекции физиологического состояния организма [8]. Аналогичного мнения придерживается и проф. Ю. Комаров: медицинская помощь — действия, направленные не на обслуживание пациента, а на его оздоровление. Вместе

с тем, как считает исследователь, все действия в отношении пациентов, не связанные с жизненно важными показаниями для них, могут быть отнесены к услугам [9].

Подводя итог вышесказанному, в современном обществе нужно разграничить понятия «медицинская услуга» и «медицинская помощь». Это необходимо для того, чтобы товарно-денежные отношения между врачом и пациентом не стали первостепенными. Иначе для операций, спасающих жизни, но оставляющих некосметические шрамы, будет требоваться слишком много документов, слишком много времени и, как следствие, слишком много адвокатов.

Литература

1. Информационный портал «Shokhov.com». URL: http://www.shokhov.com/2011/04/04/article-service/ (дата обращения: 08.11.2016).

2. Информационный портал «Википедия». URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%81_(%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F) (дата обращения: 08.11.2016).

3. Информационный бизнес-портал «Market-pages.ru». URL: http://market-pages.ru/marusl/3.html (дата обращения: 08.11.2016).

4. Конституция РФ. Гл. 2. Ст. 41 [Электронный ресурс]. URL: http://www.zakonrf.info/konstitucia/41/ (дата обращения: 06.11.2016).

5. *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. URL: http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-9961.htm (дата обращения: 07.11.2016).

6. *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. URL: http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-15190.htm (дата обращения: 07.11.2016).

7. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан [Электронный ресурс]: утв. ВС РФ 22 июля 1993 г. № 5487-1 (ред. от 07.12.2011). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2413/6226792909822dae94b1391c7799184cb8dd99ed/ (дата обращения: 08.11.2016).

8. Информационный портал «Dislife». URL: http://dislife.ru/articles/view/11290 (дата обращения: 08.11.2016).

9. *Комаров Ю. М.* Что оказывают медицинские учреждения: медицинскую помощь или медицинские услуги? [Электронный ресурс]. URL: http://viperson.ru/articles/yuriy-komarov-chto-okazyvayut-meditsinskie-uchrezhdeniya-meditsinskuyu-pomosch-ili-meditsinskie-uslugi (дата обращения: 08.11.2016).

Кротова М. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В отелях выручка подсчитывается методом начислений, т. е. по факту оказания услуги. Первым и решающим фактором успешной работы предприятия как в гостиничном бизнесе, так и в любом другом является наличие потребителя готового платить за предлагаемый продукт (услугу). Отсюда следует, что для увеличения выручки в отеле необходимо круглогодично поддерживать высокий процент загрузки. На данный момент существует множество вариантов, которые помогают отельерам добиться успеха в увеличение доходности своего предприятия. Рассмотрим несколько из них.

1. Грамотное позиционирование своих услуг

Сейчас достаточно часто встречается ситуация, когда у отеля отсутствует четкая стратегия позиционирования — это влечет за собой отсутствие конкурентных преимуществ. При этом наличие четкой позиции помогает продвижению услуг в выбранном сегменте. Например, если отель позиционирует себя как отель для бизнес-туристов, акцент будет на работе с деловыми гостями города.

2. Продвижение услуг посредствам Интернета

Сюда мы отнесем все, что так или иначе связано с интернет-ресурсами: работа с жалобами гостей на сайте отеля, продвижение страницы отеля в популярных социальных сетях (ВК, Фейс-

бук, Инстаграм и др.), реклама, сотрудничество с крупнейшими сайтами по бронированию и многое другое.

3. Диверсификация цен и услуг

Динамичное ценообразование в нынешних условиях становится не просто маркетинговым ходом, а крайне важным навыком для сотрудников отдела продаж абсолютно любого отеля. Необходимо уметь адаптироваться под уровень спроса и конкуренции, а также подстраиваться под конкретные сегменты. Например: на сколько человек бронирование, какой период проживания, как будет происходить оплата, необходимо ли питание или трансфер, к какой целевой аудитории относится клиент — все это позволит предложить лучшую цену конкретному сегменту и увеличить общую среднюю стоимость проданного номера на 16–18%.

4. Повышение лояльности клиентов

Этот способ уникален тем, что позволяет не просто увеличить доходность за счет постоянных клиентов, но и частично снизить расходы на привлечение новых. Все, что требуется — активно работать со старыми постояльцами, превращая их в лояльных гостей. Нужно, чтобы гость был доволен и запомнил отель. Отельные программы лояльности заключаются не в скидках, а, например, в возможности жить в номере, который понравился в прошлый раз; получить дополнительные бонусы в более высокой категории (тапочки, набор для душа, приветственное письмо и т. п.); получить повышение категории номера, когда совсем этого не ждешь, или бесплатное проживание по баллам.

5. Предоставление дополнительных услуг

Помимо шагов, направленных на увеличение загрузки отеля, важно также обратить внимание на увеличение доходов за счет гостей, которые уже проживают у вас — ведь выручка в гостиницах складывается не только от продажи номерного фонда. Необходимо стимулировать гостей пользоваться дополнительными услугами в отеле, тем более вариантов тут целое множество. Например, предоставление услуг по питанию, трансфер, экскурсионные программы, СПА, конференц-услуги и т. д.

На этом мы закончим часть, связанную с повышением доходности посредствам увеличения выручки отеля, и перейдем к не менее важному вопросу — снижению затрат.

Оптимизация издержек является одной из важнейших задач в операционной деятельности отелей. А в условиях кризиса решение вопросов сокращения расходов стали особенно актуальны. Рассмотрим несколько вариантов сокращения переменных расходов, которые рекомендуют управляющие крупных сетевых отелей.

1. Снижение затрат на закупки

Этот вариант подразумевает под собой оптимизацию цен и сотрудничество на взаимовыгодных условиях с поставщиками. Например, для оптимизации цены можно объединить закупки у нескольких крупных поставщиков: большие объемы подразумевают более выгодные цены.

2. Оптимизация энергозатрат

В гостиничном бизнесе коммунальные платежи являются одной из самой существенной статьи расходов. Известно, что не менее 40% всех эксплуатационных расходов составляют топливо- и электрозатраты.

Во многих сетевых отелях снижение уровня затрат на энергию и расходные материалы, а также забота об окружающей среде является частью корпоративной культуры. Например, в одной из самой крупной сети отелей в мире — IHG (InterContinental Hotels Group) очень тщательно подходят к экономии энерго- и водных ресурсов, и это демонстрирует не только усилия оператора по сокращению расходов, но и приверженность экологическим программам. Во всех отелях сети используются электронные ключи для подачи электричества в номер, энергосберегающие лампочки, ЖК-телевизоры (которые дают 30%-ную экономию по сравнению с предыдущим поколением ТВ). Также даже в «четырехзвездочных» отелях сети белье меняют теперь не каждый день, а раз в два-три дня. В отелях 2–3* разумно вместо ванн использовать души — это дает большую экономию воды.

3. Внутриорганизационная экономия

К этому варианту можно отнести следующие решения:

- сокращение расхода бумаги за счет печати на черновиках внутренних документов;

- печать на цветном принтере только по мере надобности (это связано с очень высокой ценой на замену картриджей);
- сокращение использования брендированной продукцией (например, почтовых конвертов, ручек, блокнотов и т. п.).

Подводя итог всему вышесказанному, еще раз отметим, что отели как организации, предоставляющие услуги по проживанию, прежде всего должны ориентироваться на гостей. Создание комфортных условий вдали от дома для своих постояльцев и качество предоставляемых услуг — вот основа успеха в гостиничном бизнесе.

Кулакова Ю. Е.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Компании в отрасли модной одежды для расширения своей внутренней и внешней деятельности используют в основном три вида стратегии интернационализации — аквизиция-слияние и поглощение (Christian Dior), диверсификация (Bulgari), вертикальная интеграция (Armani). Однако одной из самых распространенных стратегий интернационализации компаний в индустрии модной одежды на сегодняшний момент остается развитие франчайзинговой сети, которая дает возможность главной компании контролировать деятельность своих франчайзи по всему миру с наименьшими издержками.

Что касается российского рынка франчайзинга, то в отличие от американского или европейского рынков он является сравнительно молодым. Из-за довольно высоких рисков ведения бизнеса, нестабильной экономической ситуации франчайзинг появился в нашей стране лишь в 90-х годах. Только в 1992 г. в России появился Закон о товарных знаках, а в 1996 г. была введена в

действие часть II Гражданского кодекса РФ, в которой появилась гл. 54 «Коммерческая концессия» [1], что и послужило началом истории правового регулирования франчайзинга в России и дало возможность иностранным компаниям рассматривать наш рынок.

Однако в настоящее время франчайзинг широко используется крупными российскими фирмами, предпринимателями с целью развития и расширения своего бизнеса, а также малыми фирмами для возможности открытия своего бизнеса на правах использования известного бренда.

В основном в России используются две формы франчайзинга — это прямой и мастер-франшиза. При прямом франчайзинге франчайзер напрямую сотрудничает с местным франчайзи (например, Subway). А во втором случае франчайзер продает компании или предпринимателю исключительное право на развитие собственной торговой марки на определенной территории, в определенном регионе (например, Zara, Сбарро).

Лидером на российском рынке франчайзинга является сектор розничной торговли. На него приходится чуть меньше половины предложений франшизы. Особенность стратегии развития компаний-франчайзеров этого сегмента — открытие ими собственных магазинов преимущественно в Москве, Санкт-Петербурге, иногда в городах-миллионниках, тогда как в регионы России, как правило, продают именно франшизы.

При заключении договора о франчайзинге как для франчайзи, так и для франчайзера существуют определенные плюсы и минусы. Поэтому, во-первых, франчайзи необходимо очень тщательно обдумать свое решение перед тем, как вступать во франчайзинговые отношения. Во-вторых, франчайзеру необходимо хорошо изучить потенциальных франчайзи и подготовить план будущей совместной деятельности.

Поскольку российское законодательство, регулирующее франчайзинговые отношения несовершенно, некоторые компании отказываются от применения единого договора франчайзинга и заменяют его пакетом других договоров, индивидуально разработанных для конкретной системы франчайзинга.

Несмотря на тот факт, что российский рынок модной одежды продолжает стабильно расти и занимает довольно хорошее место в международных рейтингах, он имеет некоторые недостатки. Зависимость от импортных комплектующих — глобальная проблема российского производства. Производитель не импортирует технологии, но оборудование полностью закупает за рубежом — в Италии и Германии.

Франчайзинг дает возможность новым компаниям продвигать свою продукцию за рубеж, выявлять целевую аудиторию без существенных рисков; для крупных компаний он помогает расширять свой бизнес, модернизировать производство, сокращать свои расходы и получать дополнительный доход.

Иными словами, для компании-франчайзера одной из основных преимуществ является возможность диверсификации бизнеса, а для франчайзи — быстрое и эффективное начало бизнеса с профессиональной поддержкой со стороны франчайзера.

Подводя итог анализу проблем франчайзинга, становится ясно, что Россия имеет очень хорошие возможности для развития франчайзинга. Но для реализации этих возможностей необходимо создать определенные условия:

1. Нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге и внесения соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты.

2. Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга.

3. Очень важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы.

4. Целесообразно предоставить возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета.

5. Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центре, но и по всей России.

Для предпринимателя, желающего открыть собственный бизнес, это очень неплохой вариант, так как компания-франчайзер будет помогать ему. Тем не менее, есть немало предостерегающих

моментов, о которых не стоит забывать. Один из них состоит в том, что франчайзи, пренебрегающий условиями договора, может лишиться франшизы досрочно, заплатив существенные штрафы и неустойки.

В любом случае еще до принятия решения следует внимательно изучить договор на передачу франшизы (франчайзинговое соглашение), в котором эти и другие важные вопросы обстоятельно изложены. Также франчайзи необходимо провести тщательный самостоятельный анализ франшизы, чтобы точно знать, сможет ли он окупить свой бизнес или же нет.

Литература

1. *Луцева А. Н.* Рынок франчайзинга: российская действительность // Маркетинг услуг. 2009. № 1. С. 20–43; 2009. № 2. С. 98–106.

2. *Мхитарян А. К.* Франчайзинг: мировой опыт и его внедрение в Россию. М.: СКФ МГЭИ, 2013. 123 с.

3. Российский клуб экспертов по франчайзингу и готовому бизнесу. URL: http://www.franchising-expert.ru (дата обращения: 02.11.2016).

4. Сайт Международной ассоциации франчайзинга. URL: http://www.franchise.org (дата обращения: 05.11.2016).

5. Сайт Российской ассоциации франчайзинга. URL: http://www.rarf.ru (дата обращения: 05.11.2016).

Курбанова Р. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В реализации современных методов управления затратами российская практика рыночного периода существенно отстала от западной. В связи с этим существует необходимость рассмотреть

методы, составляющие основу системы управления затратами на современных предприятиях.

Почти каждое предприятие сталкивается с проблемой максимизации прибыли для своих акционеров и владельцев. Она может быть решена двумя способами: увеличение объемов продаж или снижения затрат. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке и ограниченный спрос, второй вариант кажется более предпочтительным.

Для достижения этих целей предприятию необходимо решить следующие задачи: оценить уровень расходов и доходов, связанных с основными и дополнительными услугами; проанализировать состав себестоимости основных и дополнительных услуг с включением затрат в себестоимость; осуществить рациональное распределение расходов между двумя группами — основными и дополнительными услугами — с учетом того, чтобы получить максимальную прибыль от реализации этих услуг.

Затраты — стоимость всех ресурсов, используемых в процессе производства и хозяйственной деятельности предприятия. Для оптимизации снижения затрат на предприятии в первую очередь необходимо определить носителей затрат, влияющих на величину статей затрат (зарплата, сырье и материалы, расходы на финансирование, затраты на ремонт, затраты на электрическую и тепловую энергию, бытовые расходы, складские расходы, транспортные расходы, бухгалтерия).

Для того чтобы понять причины затрат и найти способы их уменьшения, нужно ответить на два основных вопроса: что производим, как производим и реализуем, т. е. оценить характеристику изделия, масштабы, начальные затраты, эффективность труда, технологии, расположение, расстояние от поставщиков и потребителей, распределение затрат. Анализируя причины затрат, важно понять, как они влияют на расходы компании, и какие способы оптимизации можно применить. Эти вопросы должны быть адресованы руководителям структурных подразделений.

Проблема управления затратами на современном предприятии является важнейшей задачей регулярного менеджмента, т. е. на основе маркетинговых исследований, таких как изучение эла-

стичности спроса, размера рынка, позиционирования продукта в определенном сегменте рынка, необходимо непрерывно регулировать объемы производства, цену, достигая оптимальное соотношение затрат и прибыли.

Планирование расходов — наиболее трудоемкий процесс на каждом предприятии. В процессе управления затратами необходимо проводить мероприятия, оказывающие влияние на участников судопроизводства, а также поощрять соблюдение установленных плановых затрат и поиск возможностей их снижения.

Самый трудный процесс в управлении затратами, включая планирование затрат, является разработка сметы расходов. При планировании затрат на единицу продукции, необходимо разделить затраты на нормированные и ненормированные. Нормированные расходы рассчитываются путем умножения ставки себестоимости. Консолидированные формы в планировании затрат позволяют анализировать затраты. Таким образом, можно увидеть, сколько стоят все затраты, необходимые для достижения целей предприятия на плановый период, какая часть является экономически зависимой (переменные) и независимой (константа) от изменения объемов производства.

Данные сметы расходов, калькуляций, сводные формы затрат по элементам и статьям используются в дальнейшем планировании бюджетов затрат и финансовых бюджетов.

В целом планирование затрат как важный элемент системы управления финансами должен быть комплексным и предоставлять возможность определить, где, когда и сколько будет потрачено ресурсов предприятия, рассчитать необходимые финансовые ресурсы, чтобы обеспечить высокий уровень эффективности использования ресурсов. Важной частью управления затратами является контроль затрат. Бюджетный контроль затрат — анализ отклонений между бюджетной сметой и фактической.

Таким образом, использование системы управления затратами с учетом особенностей деятельности организации и максимизацией дохода от реализации в нынешних условиях, а также комплексный подход позволят достичь высоких экономических показателей предприятия и будут способствовать устойчивому раз-

витию и долгосрочному функционированию объекта хозяйствования на рынке даже в самых неблагоприятных условиях мирового кризиса.

Литература

1. *Гречкина Т. В., Яиков А. В.* Управленческий учет затрат на многопрофильных предприятиях санаторно-курортного комплекса // Бухгалтерский учет. 2016. № 5.

2. *Сысо Т. Н.* Оптимизация управления затратами предприятия // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2011. № 4. С. 135–143.

3. *Руденко И. В.* Управление затратами на предприятии // Там же. 2012. № 3. С. 143–148.

4. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33Н. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=179199#1 (дата обращения: 13.11.2016).

Любимов Д. В.
Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ

Свободные экономические зоны (СЭЗ) по праву считаются одним из важнейших компонентов интернациональных отношений. С помощью них происходит более быстрый экономический рост страны. Происходит это за счет обмена технологиями, информацией, активизации международного товарооборота и другим не менее важным процессам.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) являются особым внешнеэкономическим регулированием деятельности государства. По-

явились они в 1950–1960-х гг. Организация их способствует решению таких задач, как:

– вовлечение в экономику России иностранного капитала и ноу-хау технологий;
– возможность зон выступать в качестве посредника между отечественным и мировым рынком;
– увеличение валютных поступлений;
– общее ускорение развития экономики.

Общие правила к размещению СЭЗ следующие:

– удачное местоположение (к внутреннему и внешнему рынку). На выбранной территории должны быть хорошо развиты транспортные коммуникации. Хорошо подойдут территории с приграничным положением или портовые города;
– наличие развитой социальной и производственной инфраструктуры;
– территория должна быть богата ресурсами (в особенности лесными запасами, цветных металлов и др.).

Однако бывают случаи, когда целесообразнее создавать СЭЗ в районах с неразвитой инфраструктурой, а также в новых, плохо развитых районах.

В России выделяют такие типы свободных экономических зон, как:

– комплексные (являются зонами производственного характера). Считаются многопрофильными зонами. В данных зонах создаются необходимые условия, для привлечения крупного капитала, а также обязательного развития необходимой инфраструктуры;
– внешнеторговые (свободные таможенные зоны). Данные зоны создают возможность валютных поступлений, например за счет выставок, сдач помещений в аренду и т. д.;
– функциональные (отраслевые), выполняющие народнохозяйственные функции, а также функции внешней экономики. Сюда относятся технополисы, технологические парки и т. д. Благодаря этим зонам происходит ускоренное развитие научно-технического прогресса, а также разработка ноу-хау технологий и расширение экспорта;

– СЭЗ, находящиеся в России: «Санкт-Петербург», «Выборг» (под Санкт-Петербургом), «Янтарь» (Калининградская область), «Находка» (Дальний Восток), «Сахалин» (Дальний Восток), «Даурия» (Читинская область), «Алтай» (Западная Сибирь), «Магадан» (Дальний Восток), «Кузбасс» (Западная Сибирь), «Садко» (Новгород), «Технополис Зеленоград» (Московская область), «Ева» (Дальний Восток, Еврейская автономная область).

Необходимо сделать акцент на:

– формировании концепции, учитывающей как региональные, так и государственные интересы;
– разработке нормативной и законодательной базы, которая будет регулировать процессы создания и функционирования свободных экономических зон;
– организации СЭЗ на ограниченной территории, где исключалась бы всякая возможность нарушения принципа единого экономического пространства;
– обоюдной заинтересованностью с экономической точки зрения в создании СЭЗ как федеральных органов, так и местных;
– возможности (и готовности) федеральных органов направить значительные бюджетные средства для формирования инфраструктуры СЭЗ, с понимаем того, что реальный эффект для страны может быть получен лишь в перспективе;
– контроле, для обеспечения выполнения обязательств СЭЗ, по отношению к государству, а также координирование процессов создания данных зон;
– предложении отечественным или иностранным инвесторам, действующих в СЭЗ, более выгодных условий, чем те, которые они имели до этого.

Исходя из вышесказанного, считаю, что все проблемы свободных экономических зон могут быть решены при условии согласованности действий всех заинтересовавшихся сторон.

Литература

1. Перечень свободных экономических зон федерального значения подготовлен на базе правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *Жутяева С. А.* Налоговая стабильность как фактор стимулирования инвестиционной деятельности // Социально-экономическая роль денег в обществе: сб. материалов XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 73–76.

3. *Семенов Г.* Развитие свободных и оффшорных зон // Российский экономический журнал. 2015. № 1. С. 34–44.

Матузов А. О., Фурсова Е. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ИНВЕСТИЦИИ В ФОРМИРОВАНИЕ ЗДОРОВОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Сегодня мы сталкиваемся с проблемой так называемого «офисного планктона», а именно физического дисбаланса и психического переутомления, зачастую из-за сидячей и крайне нервной работы. Управляющий состав организации обращает внимание на физическую и психическую усталость не столько рабочих, сколько менеджеров всех уровней управления. Связанно это с монотонной, но достаточно ответственной и нервной работой.

Делаем выводы о том, что работники не заинтересованы в собственной активной деятельности, а мотивированны исключительно условиями базового контракта, такими как: заработная плата, премии, ДМС, корпоративные мероприятия. Данная ситуация присуще не только сугубо офисным работникам. Водители, рабочие, охранники, работники медицинской сферы, педагоги, список можно продолжать долго — результат один.

Проблему утомленности одним из первых заметил популист Ларри Грейнер. В последнем этапе развития компании, а конкретнее — в пятом, «Рост через сотрудничество» — он заметил, что на заключительном этапе роста организации пересматривает построение взаимосвязей внутри коллектива, этап характеризуется появлением командной работы для решения поставленных задач, появляется система обучения персонала внутри компании, одна-

ко даже такая продуктивная и многополярная система развития имеет кризис, до сих пор не получивший своего названия. Грейнер считал, что данный кризис будет (и впоследствии оказался. — *Прим. авт.*) связан с физическим и моральным истощением сотрудника по причине интеллектуально интенсивной работы, что также пагубно влияет на здоровье членов организации. Поддерживает эту теорию нобелевский лауреат Генри Бейкер, который акцентировал внимание на инвестициях в человеческий капитал. Он заметил, что, как и физический механизм, человек подвержен износу, так как процесс деятельности непрерывен, человеческие знания, как и технологии, обновляются на постоянной основе, что создает определенную нагрузку, опять же, на здоровье.

Существует множество способов развития человеческого ресурса организации, начиная от стимуляции добродушной атмосферы внутри структуры или ее подразделений и заканчивая намеренным созданием неформальных групп внутри коллектива.

Однако результатом действий является работой со следствием проблемы эмоционального переутомления, мы же попытаемся решить непосредственно причину ее возникновения, не прибегая к рассмотрению деловой деятельности сотрудников. Мы углубимся в личное время.

Согласно Трудовому кодексу Российской Федерации, здоровый, дееспособный гражданин проводит на работе до 72 ч в неделю. Возвращаясь к вышеизложенному, заметим, что половину рабочего времени человек проводит в одном, а именно сидячем, положении. Говоря о последствиях, в первую очередь длительное сидение приводит к дисфункциям позвоночника. Кроме того, что позвоночник находится долго в одном положении и перегружается, малая подвижность еще и ограничивает кровоснабжение всего организма. Все это приводит к развитию разрушительных процессов в позвонках, в хрящах, в межпозвоночных дисках, в суставах, вскоре позвоночник уже не может выполнять свои функции и появляется скованность движений, ограничение подвижности.

А далее начинаются проблемы со здоровьем уже всего организма! Позвонки защемляют нервные волокна, кровеносные ар-

терии, что негативно влияет на работу внутренних органов и на общее состоянии здоровья! Если человек будет долго и неудобно сидеть, то у него повысится сахар в крови, нарушится выделение инсулина, а также появляется риск развития онкологических болезней кишечника.

Замечу, что данная дисфункция распространяется абсолютно на весь коллектив организации ввиду общего характера деятельности сотрудников. Уже через несколько лет персонал физически ослабевает, и компания имеет опытных, но слабых здоровьем сотрудников, которые к тому же теряют заинтересованность в собственном деле, о чем упоминалось ранее.

Можно долго доказывать вредные последствия сидячей работы, однако, как уже было отмечено, мы будем искать путь решения проблемы здоровья и избежания аналогичных проблем в последующем.

Правительство Российской Федерации в 2014 г. предприняло попытку решить данную проблему путем поправки в Трудовом кодексе, а именно в ст. 226 ТК РФ, обязывающую работодателей инвестировать 0,02% от заработной платы (из средств организации) в личное здоровье сотрудников — оплату фитнес-центров, бассейнов и других секций, кружков и занятий, которые положительно влияют на здоровье человека.

Безусловно, такая поддержка будет продуктивно влиять на жизнедеятельность сотрудников, а ввиду снятия «давления» в виде оплаты данного блага — еще и мотивировать начать заниматься физической культурой на постоянной основе.

Американские ученые-диетологи Института спорта и спортивного питания Денверского университета доказали, что ввиду поддержки организацией своих сотрудников на каждый потраченный доллар, вложенный в физическое оздоровление коллектива, впоследствии происходит экономия до 4 долл., уплаченных на страховку, больничные счета. К тому же физически надежный коллектив проявляет большую отдачу на работе, а также демонстрирует невероятную стойкость к психическому и социальному давлению непосредственно на работе. Продуктивность компаний со здоровым коллективом возрастает.

Заметим также, что помимо успехов в трудовое время работник нормализирует свое личное, свободное время, не имеет проблем в семье и в общении с социумом, его окружающим.

Опыт внедрения добровольных и обязательных спортивных мероприятий в коммерческих структурах есть. Частные случаи практики показали определенные результаты, из которых в свою очередь можно сделать определенные выводы. Мы будем пользоваться примером крупной американской международной мультикорпорации (ММК N).

Руководством ММК N, ознакомившимся с отчетами корпоративных и кадровых подразделений, было принято следующее решение: в два заранее определенных дня пятидневной рабочей недели сократить сам рабочий день на 2 ч для того, чтобы сотрудники, изъявившие желание, занимались спортом. Отчетом внерабочей деятельности коллектива был отмечаемый абонемент. Сотрудники, не пожелавшие заниматься спортом, никаких изменений нормированного трудового дня не переживали. Вследствие такого приема образовалось два лагеря: спортивные и нет.

Результаты не заставили себя долго ждать — буквально через полгода рентабельность сотрудников увеличилась. Появился определенный экономический рост всей организации. Замечу также, что лагерь неспортивных сотрудников уменьшался.

Возвращаясь к статистике конкретно нашей страны, России, можно отметить тот факт, что благодаря вышеизложенным мерам возрастает показатель долголетия граждан по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Принимая во внимание более масштабные процессы развития в данном направлении, можно заметить, что ввиду персональной экономии на здравоохранении, инвестиций в спортивную деятельность продуктивность развития сферы страховой деятельности возрастет, вследствие этого катализатором страхования сотрудников может стать комплекс развития человеческого капитала. Массовое страхование, в свою очередь, окажет давление на рынок кадров, т. е. создастся стереотип «сотрудник, который плохо следить за своим здоровьем, плохо работает». Тогда для получения вакансии специалисты будут следить за собой, вкладывая

ресурсы (деньги и время) в отрасли человеческого здоровья и красоты. Рост такого рода активность повлияет вообще на финансовый рынок, ввиду того что сильное развитие получат структуры, занимающиеся, например, спортом. Это создаст новые движения пропаганды здорового образа жизни мощных, в финансовом плане, инвестиций в сферу.

Итогом данного исследования считаю, что инвестирование организацией в здоровье коллектива, конкретизируясь на каждом его члене, продуктивно и максимально рентабельно влияет на будущие компании ввиду укрепленного здоровья и физической подготовки сотрудников, которые в совокупности с опытом деятельности создают условия для благоприятного развития.

Литература

1. Трудовой кодекс РФ от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016 с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016). Ч. 1. Ст. 210 «Основные направления государственной политики в области охраны труда»; Ст. 212 «Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда»; Ст. 226 «Финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда».

2. *Becker G. S.* Human Capital. N. Y.: Columbia University Press, 2008.

3. *Greiner L.* Evolution and Revolution as Organization Growths [Электронный ресурс]. URL: https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow (дата обращения: 05.11.2016).

Могилей Д. М.
ФГУП «КБ «Арсенал»
г. Санкт-Петербург

СПЕЦИФИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Существует два подхода к рассмотрению космоса: научный и экономический. В первом случае подразумевается изучение кос-

мического пространства и всего, что с ним связано, в целях освоения неизведанных просторов вселенной и научных открытий, способных повлиять на ход и качество человеческой жизни на планете Земля. Наряду с этим подходом существует еще один, менее знакомый для большинства людей — экономический. Экономическая составляющая в вопросах освоения космоса кроется в 90% всех проектов (за исключением проектов, разрабатываемых для Министерства обороны Российской Федерации), относящихся к этой тематике. Данные инвестиции являются не только движущей силой в развитии науки, но и безопасным способом сохранить свои сбережения. По данным Forbes, на сегодняшний день привычные для многих инвесторов способы сбережения капитал уже не являются настолько надежными, какими они были семь-десять лет назад [2]. Благодаря сменяющимся кризисам, политической и социальной нестабильности крупные инвесторы вынуждены искать более надежные сферы инвестирования своего капитала. Сегодня денежные потоки движутся в сторону рынков, основанных на технологиях будущего. Именно такие рынки в меньшей степени зависят от банкиров, «финансовой бюрократии», и в то же время они не привязаны к национальному производству. Также, являясь обладателем такого бизнеса, инвесторы идут в ногу со временем, так как развитие технологий, бесспорно, является главным трендом XXI в. Уже сегодня крупнейшие инвесторы вкладывают свои средства в перспективные проекты. Так, среди инвесторов компании Planetary Resources, разрабатывающей новые поколения спутников, ракетоносителей, роботов и средств добычи полезных ископаемых в космосе, представители Google Ларри Пейдж и Эрик Шмидт, а также основатель Virgin Group Ричард Брэнсон. У российских миллиардеров Юрия Мильнера и Алишера Усманова имеются конкурирующие инвестиции в Planet Labs. Еще одним ярким примером являются инвестиции компания Terra Power в разработку ядерных реакторов нового поколения. Весьма значительным представляется пример участия таких компаний, как Coca-Cola и Intelsat, довольно далеких по специфике своей деятельности от космоса, в космических инвестиционных проектах. Без мирового внимания не остался Элон

Маск со своими SpaceX, Tesla Motors и Solar City. Еще будучи в стадии внедрения на мировые рынки своей последней разработки — электронного автомобиля Tesla — он уже инвестирует в космические проекты [2].

Многие аналитики придерживаются мнения, что инвестиции в космические проекты малорентабельны и имеют место быть только у государственных программ. Другие эксперты утверждают обратное и ссылаются на высокие показатели венчурных рынков [3]. Так, в 2014 г. имело место быть 23 инвестиционным сделкам, а за первое полугодие 2015 г. — 22. Всего с 2012 г. было привлечено порядка 2,16 млрд долл. США инвестиций в космическую отрасль [5]. Сегодня можно с уверенностью сказать, что инвестиции в космическую сферу уже принесли плоды. Так, американское агентство NASA больше не производит ракеты самостоятельно, но закупает их у компании Boeing. Помимо этого Boeing осуществляет поставку и ряда других, не менее значимых компонентов, таких как орбитальные спутники, для NASA, ESA (European Space Agency) и других организаций [4]. Все это говорит о том, что космическая направленность сегодня является очень привлекательным направлением для мировых инвесторов.

В России космическая отрасль является одной из наиболее развивающейся: мы бесспорно лидируем по количеству аппаратов, запущенных на орбиту, и в пилотируемой космонавтике. Как отмечает генеральный директор государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» Игорь Комаров, Россия сегодня находится на первом месте по пусковым услугам: более 40% всех пусков в мире приходится на долю именно нашей страны. Также, по его словам, в области конструирования и производства ракетных двигателей мы также продолжаем занимать лидирующие позиции, несмотря на санкции западных стран [1]. Ярким примером такого первенства является отечественная система ГЛОНАСС, которая на сегодняшний день является одной из двух существующих полноценных навигационных систем мира. Направления, по которым отмечается несущественное отставание от западных стран — развитие радиационно-стойкой элементной базы, исследование дальнего космоса и дистанционное

зондирование планеты Земля [7]. Сегодня у России, как у члена союза БРИКС, преумножились конкурентные способности в сравнении с западными космическими компаниями. Так, в конце 2015 г. вице-премьер Российской Федерации Дмитрий Рогозин обозначил следующие приоритетные направления развития космической отрасли:

1) испытания ракет семейства «Ангары»;
2) запуск стартовых полетов к МКС с космодрома «Восточный»;
3) увеличение орбитальной группировки космических отечественных аппаратов;
4) зондирование Луны.

В части финансирования вице-премьер обозначил суммы, которые планируется направить на приоритетные проекты до 2025 г. (рис. 1).

Рис. 1. Распределение бюджетных средств на приоритетные проекты [6]

В общих цифрах на финансирование новой российской космической программы на период с 2016 по 2025 г. предполагается по-

тратить 1,4 трлн бюджетных рублей [6]. Предполагается, что такого рода финансирование позволит России укрепиться в мировой космической сфере. Вдобавок к этому стоит учесть и те средства, предлагаемые венчурными фондами, и желание частных инвесторов вложить свои средства в перспективное направление.

Завершая данную статью, хочется отметить, что общепринятые показатели экономической эффективности не годятся для оценки целесообразности инвестиционных проектов в данной отрасли. Оценить экономическую выгоду и целесообразность инвестиций в космической отрасли возможно лишь для узкого круга проектов, сугубо коммерческого характера.

Литература

1. Политическая Россия: общест.-полит. интернет-жур. URL: http://politrussia.com/news/roskosmos-rf-lidiruet-348/ (дата обращения: 07.11.16).

2. Космос вместо золота: чем привлекают инвесторов вложения в технологии будущего [Электронный ресурс] // Forbes. Финансы и инвестиции. 2014. URL: http://www.forbes.ru/finansy-column/investitsii/256411-kosmos-vmesto-zolota-chem-privlekayut-investorov-vlozheniya-v-tekh (дата обращения: 07.11.16).

3. *Станилевич А.* TSI analytic group. Текущие тенденции инвестиций в исследование космоса. 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://tsianalytics.com/digest/tekushchie-tendentsii-investitsiy-v-issledovanie-kosmosa (дата обращения: 06.11.2016).

4. Новые космические компании привлекли $1,75 млрд инвестиций с начала года [Электронный ресурс] // Наука: газ. 2015. Новости науки. URL: https://m.gazeta.ru/science/news/2015/09/01/n_7536947.shtml (дата обращения: 06.11.2016).

5. БРИКС покорит космос [Электронный ресурс] // Политическая Россия. 2016. URL: http://politrussia.com/society/pervyy-sovmestnyy-kosmicheskiy-213/ (дата обращения: 06.11.2016).

6. Космическая отрасль России: итоги года и перспективы развития [Электронный ресурс] // Политическая Россия. 2015. URL: http://politrussia.com/ekonomika/kosmicheskaya-otrasl-rossii-366/ (дата обращения: 06.11.2016).

Модина К. С., Морозова Е. Г., Косарев С. С.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ НА БАЗЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОНИТОРИНГОВОГО ПРОИЗВОДНОГО БАЛАНСОВОГО ОТЧЕТА

Стратегический учет — учетная система, адаптированная к современной производственной среде, включающая многомерную стратегию связей посредством каналов распределения и определения потребности целевых покупателей (потребителей).

Стратегический управленческий учет на инновационных предприятиях направлен на решение трех задач:

– предоставление информации, обеспечивающий успех в бизнесе;
– разработанные бухгалтерские методы и системы, рассматривающиеся с точки зрения задач, базы, миссии и ориентации стратегического учета;

В процессе оценки общей системы организации инновационного учета необходимо принимать во внимание возможное использование соответствующих методов и инструментов стратегического учета, методов оценки деловой стратегии, правил принятия решения с учетом риска [2, с. 672].

С переходом российской экономики на рыночные условия хозяйствования возникла необходимость в организации стратегического учета, контроля и анализа показателей платежеспособности и ликвидности. Актуальность исследования стратегического учета платежеспособности определяется многими факторами, и в первую очередь глобализацией рынка продукции, труда, инвестиций, что приводит к необходимости исследования систем определения уровня платежеспособности, запасов платежеспособности, показателей надежности и качества используемых платежно-расчетных систем.

За последнее время было создано несколько десятков методов оценки и управления платежеспособностью:

– системы самых разнообразных коэффициентов, которые используются в основном сторонними лицами;
– системы управления платежеспособностью, создаваемые на базе компьютерной техники и соответствующих программ;
– системы мониторинга и управления платежеспособностью, построенные на использовании инструментов бухгалтерского инжиниринга [4, с. 288].

Модель учетного обеспечения анализа и контроля платежеспособности на инновационных предприятиях включает восемь блоков:

– решаемые задачи;
– информационная база;
– SWOT-анализ;
– анализ оборачиваемости оборотных средств;
– анализ используемых иммунизационных систем;
– анализ платежеспособности;
– контроль платежеспособности;
– принимаемые решения по результатам анализа и контроля.

Первый блок модели ориентирован на решение задачи обеспечения продолжения основной финансовой и инвестиционной деятельности предприятия (финансовый анализ и контроль), управление по видам деятельности (управленческий анализ и контроль).

Второй блок модели учета обеспечения анализа и контроля платежеспособности аккумулирует информационную базу [5, с. 157[.

Третий блок модели учетного обеспечения анализа и контроля платежеспособности рассматривает вопросы SWOT-анализа, т. е. оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз в сфере платежеспособности.

Четвертый блок модели учетного обеспечения анализа и контроля платежеспособности — обеспечивает проведение анализа оборотных средств.

Пятый блок обеспечивает проведение анализа использования иммунизационных систем.

Шестой блок предназначен для проведения анализа платежеспособности, на базе контроля изменения собственности, так как собственный капитал представляет из себя амортизатор между балансовой стоимостью активов компании и ее краткосрочными и долгосрочными долговыми обязательствами.

Седьмой блок предназначен для осуществления контроля платежеспособности на базе использования системы нулевых производственных балансовых отчетов.

Восьмой блок модели учетного обеспечения анализа и контроля платежеспособности ориентирован на принятие решений: оперативных — по данным финансового анализа и контроля; тактических — по материалам управленческого анализа и контроля; стратегических — по информационным данным стратегического анализа и контроля.

Методику организации стратегического учета платежеспособности целесообразно строить на базе использования мониторингового и иммунизационного производного балансового отчета [3, с. 195].

Мониторинговый производный балансовый отчет состоит из начального оператора и семи итераций. Начальным оператором выступают исходные данные, в качестве которых может быть баланс: бухгалтерский, консолидированный, реорганизационный, прогнозный, разделительный, отдельный, выделенный, предварительный, промежуточный, ликвидационный и др.

Иммунизационный производный балансовый отчет составляется с учетом финансового риска по потокам денежных средств и позволяет их соизмерить по размерам, срокам, процентным ставкам и рискам.

Иммунизационный производный балансовый отчет строится непосредственно на использовании принципа сохранения капитала, импаритета и продолжения деятельности, предусматривает систему корректировок по условным внешним факторам, использование балансовой, рыночной и справедливой оценки, комплекса резервной защиты и организации мониторинга на основе использования показателей чистых активов и чистых пассивов.

Литература

1. *Ковалев В. В.* Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2005. 511 с.

2. *Ковалев В. В.*, *Патров В. В., Быков В. А.* Как читать баланс. М.: Финансы и статистика, 2006. 672 с.

3. *Лесняк В. В.* Стратегический управленческий учет на промышленных предприятиях: концептуальный подход, моделирование и организация. Ростов-н/Д: Изд-во РГСУ, 2005.195 с.

4. *Фольмут Х. Й.* Инструменты контроллинга от А до Я / пер. с нем. под. ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. М.: Финансы и статистика, 2003. 288 с.

5. *Котляр Э. А.*, *Самойлов Л. Л., Лактионова О. О.* Искусство и методы финансового анализа и планирования. М.: ИНЭК, 2004. 157 с. 15.

6. *Сергеев И. В.*, *Шипицын А. В.* Оперативное финансовое планирование на предприятии. М.: Финансы и статистика, 2009. 287 с.

7. *Скамай Л. Г.*, *Трубочкина М. И.* Экономический анализ деятельности предприятия: учебник по спец. «Менеджмент орг.». М.: ИНФРА-М, 2010. 295 с.

Науменко С. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ: СПЕЦИФИКА ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. Хотя, если рассматривать муниципальное унитарное предприятие «Водоканал» (далее — Водоканал), то для него прибыль не является главной целью основной уставной деятельности. Такое предприятие является монополистом и создано в целях выполнения задач муниципалитета, закрепленных законодательством, таких как обес-

печение населения жизненно важными ресурсами и содержание систем водоснабжения и водоотведения, проложенных на своей территории. При этом учет прибыли позволяет определить эффективность ведения хозяйственной деятельности.

Водоканал обеспечивает жизненно важным ресурсом потребителей (население) и абонентов по присоединенным сетям водоснабжения, а также производит прием промышленных и бытовых стоков. Он осуществляет содержание и облуживание соответствующих систем энергоснабжения (трубопроводов, насосных станций и т. д.), выполняет работы по присоединению и подключению водопроводных и канализационных сетей, их ремонт, реконструкцию и строительство.

Одна из актуальных задач для руководителя предприятия и работников, занятых в сфере экономики, состоит в познании и применении современных методов эффективного управления формированием прибыли и рентабельностью в процессе осуществления операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Прибыль используется в осуществлении следующих мероприятий:

- модернизация производства, нацеленная на снижение трудозатрат и повышение энергоэффективности;
- реконструкция сетей, позволяющая свести к минимуму потери воды;
- увеличение трудовых и материальных ресурсов в целях расширения и увеличения масштаба сопутствующей деятельности и объема услуг.

Являясь представителем естественной монополии, Водоканал имеет твердую цену единицы товара (услуги), установленную на фиксированный период, а также не значительно меняющийся объем потребления с учетом относительно стабильного числа точек присоединения к сетям, обслуживаемых предприятием. Следовательно, применение двух таких существенных способов увеличения прибыли, как повышение цены и привлечение новых потребителей по основным уставным видам деятельности рассматриваемого предприятия, не будет эффективным.

Эта специфика делает целесообразным контроль следующих финансовых показателей:

1) потери воды (утечки, несанкционированные врезки);
2) дебиторская задолженность;
3) снижение удельного расхода электроэнергии.

Также для принятия управленческих решений с целью увеличения прибыли и рентабельности предприятия необходимо контролировать нефинансовые показатели:

1) количество и место аварий на сетях водоснабжения;
2) повышение уровня квалификации работников аварийных служб, их знаний фактических схем и состояния обслуживаемых участков;
3) количество актов ограничения подачи питьевой воды и прекращения приема сточных вод от потребителей;
4) количество договоров водоснабжения и водоотведения с управляющими компаниями (ТСЖ и иными юридическими лицами) по отношению к общему количеству многоквартирных жилых домов на обслуживаемой территории.

Одним из основных факторов роста прибыли считается расширение производства и увеличение объема реализации продукции. Но для муниципального монополиста это можно рассматривать применительно в дополнительной деятельности предприятия, так как все потребители в границах муниципалитета уже имеют с ним договорные отношения, а территориальное расширение подачи воды и прием сточных вод по обслуживаемым сетям ограничено, как минимум, муниципальным и бюджетным законодательством.

В данном случае заслуживает внимания такой фактор роста прибыли, как снижение себестоимости. Сложно снизить себестоимость услуг предприятия, обслуживая изношенные сети водоснабжения. С каждым разом величина порывов трубопроводов увеличивается, тем самым:

- растут убытки от объема потерь воды;
- снижается качество очистки воды, вызывая недовольство потребителей, вероятность наложения санкций контролирующих органов, а также упущенной выгоды в связи с про-

изводством перерасчета потребительской платы за потребленную воду;
- увеличиваются затраты на ремонт трубопроводов и восстановление водоснабжения.

Чтобы правильно оценить себестоимость производства, необходимо провести мероприятия по инвентаризации эксплуатируемых сетей, повысив процент документально оформленных границ балансовой принадлежности и эксплуатационной ответственности с потребителями и абонентами. Тем самым будут получены актуальные данные по сетям. При этом абоненты и потребители задумаются об ответственности за состояние внутренних сетей.

Чтобы снизить затраты на ремонт трубопроводов и восстановление водоснабжения, необходимо путем анализа схем водоснабжения и данных аварийной диспетчерской службы определить участки водоснабжения, процент износа которых несовместим с присоединенной нагрузкой и нормативным давлением в системе водоснабжения, где происходят порывы чаще всего. Ранжировать выявленные участки по уменьшению определенных таким анализом показателей, при этом учесть затраты на устранение аварий на соответствующих участках. Последовательно произвести капитальный ремонт, а по необходимости реконструировать аварийные участки сетей. Существенные затраты муниципального предприятия на замену участков трубопровода считаю более целесообразными, чем затраты ООО, так как осуществляемую деятельность по водоснабжению можно рассматривать как долгосрочную перспективу, отремонтированные сети останутся в ведении муниципалитета. Если бы их обслуживало ООО, то вложение в капитальный ремонт и реконструкцию сетей было бы оправдано лишь при большом сроке аренды и каких-либо гарантиях компенсации затрат. В противном случае, сумма оценочного обязательства могла бы составить лишь размер штрафных санкций за неисполнение законодательства, что даже в совокупности с затратами на устранение аварий и возобновление водоснабжения было бы менее убыточно для ООО.

Знание водителей аварийной службы дорог и подъездных путей, позволяющих сократить время прибытия на аварию, а также

компетентность и ответственность слесарей аварийной службы позволят сократить время приостановки подачи воды и объема потерь от утечки.

Значительное влияние на величину прибыли и рентабельность монополиста оказывают человеческий фактор и социальное положение населения.

Плескач Е. Н.
Администрация Адмиралтейского района
Санкт-Петербурга

ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА В СФЕРЕ ЗАКУПОК КАК СРЕДСТВО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Единая информационная система в сфере закупок начала работать с 1 января 2016 г. ЕИС является средством информационного обеспечения контрактной системы от этапа планирования государственных закупок до завершения исполнения контрактов.

Согласно п. 9 ст. 3 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», ЕИС является совокупностью информации, содержащейся в базах данных, информационных технологий и технических средств, обеспечивающих формирование, обработку, хранение такой информации, а также ее предоставление в информационно-телекоммуникационной сети Интернет [1]. Понятие и порядок функционирования ЕИС установлено ст. 4 Закона № 44-ФЗ и Постановлением Правительства РФ от 23 января 2015 г. № 36 «О порядке и сроках ввода в эксплуатацию единой информационной системы в сфере закупок».

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 30 сентября 2014 г. № 996 «О распределении полномочий между Минэкономразвития РФ и Федеральным казначейством при создании

единой информационной системы в сфере закупок», за разработку ЕИС ответственны Минэкономразвития РФ и Федеральное казначейство. Минэкономразвития РФ установлено уполномоченным органом по выработке функциональных требований к ЕИС и по ведению ЕИС в части поддержки ее пользователей, а Федеральное казначейство — уполномоченным органом по выработке функциональных требований к ЕИС, по ведению единой информационной системы (за исключением поддержки ее пользователей), по созданию и развитию ЕИС, по установления порядка регистрации в ЕМС и порядка пользования в ЕИС [3].

ЕИС была создана на базе Официального сайта РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, что позволило уменьшить сроки и сократить стоимость реализации проекта. Поэтому адрес сайта не изменился — www.zakupki.gov.ru. С ЕИС могут работать все пользователи, ранее прошедшие регистрацию на официальном сайте РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, без дополнительных действий со стороны пользователей. Одной из особенностей ЕИС является то, что эта система объединила на одном сайте закупки, производимые как на основании Закона № 44-ФЗ, так и на основании Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Основная цель создания данной информационной системы — повышение прозрачности закупок, обеспечения большей публичности процессов в рамках контрактной системы от этапа планирования закупок до завершения исполнения контрактов. Вся информация, содержащаяся в ЕИС, является открытой (за исключением сведений, содержащих государственную тайну) и предоставляется бесплатно.

Согласно ч. 7 ст. 4 Закона № 44-ФЗ, субъекты РФ и муниципальные образования вправе создавать региональные и муниципальные информационные системы в сфере закупок, интегрированные с ЕИС, а при наличии разночтений в размещенной информации приоритет имеет информация, размещенная в ЕИС [1].

Следовательно, для поиска информации о проводимых закупках как в рамках Федерального закона № 44-ФЗ, так и в рамках Закона № 223-ФЗ можно использовать только ЕИС.

Согласно Постановлению № 36, ЕИС состоит из новых подсистем, определенных функциональными требованиями Минэкономразвития РФ, и подсистем, вновь созданных или доработанных в рамках мероприятий по ведению и обслуживанию официального сайта РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [3].

В связи с тем, что положения Закона № 44-ФЗ вступают в силу поэтапно, исполнение требований Закона № 44-ФЗ в части информационного обеспечения контрактной системы в полном объеме завершится до 1 января 2017 г. В частности, не позднее 1 января 2017 г. через ЕИС должна быть обеспечена возможность подачи заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) и окончательных предложений.

В отличие от предыдущего сайта государственных закупок, помимо графического улучшения пользовательского интерфейса ЕИС и расширения возможностей поиска необходимой информации, новая система будет дополнена различными функциями, которые планируется вводить постепенно к 2017 г.

Основным отличием ЕИС от ранее существовавшего сайта является существенная автоматизация процесса закупок от размещения извещения до подведения итогов и исполнения контракта, расширение и уточнение состава поисковых реквизитов, улучшенная эргономика. Все данные, размещаемые в системе, обрабатываются автоматически. Информационный поток систематизирован, что позволяет получить весь необходимый документооборот и отчетность. Вся система документооборота находится на сайте в открытом доступе.

Большое значение имеет то, что все планы закупок, а также планы-графики размещаются в ЕИС только в структурированном виде. Это существенно расширяет возможность поиска информации о закупках с использованием простых поисковых запросов, что позволит поставщикам выполнять прогноз спроса

среди заказчиков на свои товары, работы или услуги и составлять долгосрочные план по участию в закупках. Достоверность информации, содержащейся в планах закупок в структурированном виде (путем заполнения электронных форм), осуществляется автоматически, при помощи технологических средств ЕИС.

Таким образом, ЕИС, начавшая работу с 1 января 2016 г., стала площадкой электронного взаимодействия заказчиков и поставщиками на всех этапах, от планирования закупок и подачи заявок до подписания контрактов и отслеживания результатов их исполнения.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс» URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 19.12.2016).

2. О распределении полномочий между Министерством экономического развития Российской Федерации и Федеральным казначейством при создании единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30 сентября 2014 г. № 996 // Там же (дата обращения: 19.12.2016).

3. О порядке и сроках ввода в эксплуатацию единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 23 января 2015 г. № 36 // Там же (дата обращения: 19.12.2016).

4. О порядке функционирования единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2015 г. № 1414 // Там же (дата обращения: 19.12.2016).

5. О единых требованиях к региональным и муниципальным информационным системам в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1091 // Там же (дата обращения: 19.12.2016).

6. Комментарий к Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (постатейный) // Там же (дата обращения: 19.12.2016).

7. Ввод в эксплуатацию единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС) [Электронный ресурс]. URL: http://www.roskazna.ru/novosti-i-soobshheniya/novosti/ (дата обращения: 05.03.2016).

8. Единая информационная система в сфере закупок ЕИС [Электронный ресурс]. URL: http://www.pro-goszakaz.ru/article/101697-qqq-16-m2-edinaya-informatsionnaya-sistema-v-sfere-zakupok (дата обращения: 03.10.2016).

9. *Репин А.* Единая информационная система в сфере закупок: порядок регистрации и использования [Электронный ресурс]. URL: http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=7219 (дата обращения: 03.10.2016).

10. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. URL: http://www.tendery.ru/forum/viewtopic.php?p=2092438 (дата обращения: 03.10.2016).

Плескач Е. Н.
Администрация Адмиралтейского района
Санкт-Петербурга

СПРАВОЧНИК КОНЕЧНЫХ КАТАЛОЖНЫХ НАИМЕНОВАНИЙ И ЕГО РОЛЬ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Справочник конечных каталожных наименований (ККН) разработан по заданию Комитета по государственному заказу для осуществления возможности определения типов (характеристик) закупаемых в Санкт-Петербурге товаров, в каком количестве и у какого производителя. Справочник используется как инструмент для создания Реестра товаров, предназначенного для автоматизированной обработки информации о товарах, закупаемых заказчиками Санкт-Петербурга, является подсистемой авто-

матизированной информационной системы государственного заказа (далее — АИС ГЗ) и служит главной основой стыковки информации о товарах между заказчиком и поставщиком через единую систему кодирования. АИС ГЗ — это программно-технический комплекс для осуществления закупок, система электронного документооборота, разработанная по заказу Комитета по государственному заказу.

Справочник ККН разработан для обеспечения информационной открытости процедур, использования единой системы кодирования товаров, достижения единообразия описания объектов закупок при планировании и проведении процедур, что позволяет исключить факторы, сужающие круг потенциальных поставщиков и обеспечивает здоровую конкуренцию при проведении процедуры закупки товаров и, следовательно, существенную экономию от проведения закупок.

Процесс закупок в Санкт-Петербурге автоматизируется с 2001 г., и внедрение справочника шаблонов ККН — это очередной шаг к осуществлению нормирования в системе закупок.

Для заказчиков Санкт-Петербурга данный справочник служит незаменимым инструментарием при формировании плана закупок, планов-графиков в случае размещения заказов на поставки товаров, отчетов об исполнении государственных контрактов (договоров), извещений об осуществлении закупки товаров и при предоставлении оферт [4].

Создание справочника ККН и формирование Реестра товаров осуществлено на основе «Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2007 (КПЕС 2002)».

Справочник ККН позволяет заказчикам Санкт-Петербурга осуществлять планирование закупок товаров в детализированном виде, осуществлять сбор и обработку информации по ценам на основные товары; автоматизировать обработку информации о закупаемых товарах, каталогизировать ее; производить сбор и обработку информации об основных производителях и поставщиках продукции; определять начальную (максимальную) цену государственного контракта (договора), в том числе заключаемо-

го с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в соответствии с требованиями требованиям Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а поставщикам и производителям видеть детализированные потребности заказчиков Санкт-Петербурга в разрезе по каждому товару, что позволяет определить потребность конкретного заказчика в закупаемом товаре [2].

Производители Санкт-Петербурга с помощью личного кабинета в АИС ГЗ могут указать сведения о своих товарах и их качественных характеристиках.

Наполнение справочника ККН шаблонами осуществлялось по результатам изучения закупок заказчиков Санкт-Петербурга. Указание конкретных показателей товаров в справочнике ККН было произведено на основании анализа информации о государственных контрактах (договорах) заключенных заказчиками Санкт-Петербурга в 2014 г., что обеспечило наполнение справочника актуальной для заказчиков информаций в части номенклатуры товаров и их характеристик и информации о выпускаемых товарах, получаемой от производителей Санкт-Петербурга. Применение этой информации дает возможность увеличения доли городских производителей в структуре поставок товаров заказчикам Санкт-Петербурга.

В настоящее время интегрированный в АИС ГЗ справочник ККН содержит более 8000 шаблонов. Администрирование справочника в части создания новых ККН и внесения изменений в существующие шаблоны производится СПб ГБУ «Центр мониторинга и экспертизы цен» на основании заявок от заказчиков и поставщиков посредством сервисов АИС ГЗ или ХелпДеск. В случае необходимости заказчик Санкт-Петербурга может направить запрос на внесение новых характеристик в существующий ККН или на создание нового ККН [3].

Использование справочника ККН при создании Реестра товаров обеспечивает единообразие в описании и идентификации продукции, применение единых стандартов в планировании закупок и требований по нормированию в сфере закупок, реализа-

цию механизма продвижения информации о товаре и его характеристиках от производителей до заказчиков, что дает возможность на стадии планирования закупок уведомлять заказчиков Санкт-Петербурга о наличии товаров и их производителей. Заказчики Санкт-Петербурга получили возможность владеть информацией о потребительских свойствах товаров, а также о товарах, выпускаемых производителями Санкт-Петербурга.

Структура шаблона ККН обеспечивает возможность автоматизированной обработки отчетов об исполнении государственных контрактов, что позволяет осуществлять анализ информации как в разрезе поставщиков, так и товаров, закупаемых за счет средств бюджета Санкт-Петербурга. Применяя настройку параметров шаблона ККН, заказчик Санкт-Петербурга описывает объект закупки с достаточной полнотой, используя необходимые значения характеристик ККН.

Также у производителей появилась возможность получения сведений о запланированных закупках товаров, информации о запланированных к закупкам товарам, информации о поставках товаров производителя по заключенным государственным контрактам (гражданско-правовым договорам), что позволит им осуществлять планирование своей финансово-хозяйственной деятельности.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 11.10.2016).

2. Презентация [Электронный ресурс]. URL: http://www.gz-spb.ru/node/2249 (дата обращения: 05.03.2016).

3. О функциональных возможностях и принципах построения справочника конечных каталожных наименований [Электронный ресурс]. URL: http://www.gz-spb.ru/node/2365 (дата обращения: 05.03.2016).

4. http://www.gz-spb.ru/about_kkn (дата обращения: 05.03.2016).

Плескач Е. Н.
Администрация Адмиралтейского района
Санкт-Петербурга

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Импортозамещение — это экономическая стратегия промышленной политики государства, при которой регулируется выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, осуществляющих производство продукции внутри страны, что ведет к повышению конкурентоспособности внутренних производителей, так как происходит стимулирование процесса производства продукции, развитие производства импортозамещаемых товаров, повышается его эффективность.

Стратегия неразрывна с совершенствованием производства, новыми технологиями и научными направлениями, широким применением инноваций для улучшения качества производимого товара, что вызывает повышение уровня образования занятого в производстве и научных направлениях населения и формирование новых рабочих мест с направленностью на инженерное образование. Это обеспечивает рост занятости и, соответственно, снижение безработицы и повышение уровня жизни. Рост спроса на товары внутреннего производства ведет к развитию экономики страны и увеличению производственных мощностей. Направленность государства на создание условий для развития высокотехнологичных производств защищает экономику страны.

Основной характеристикой стратегии импортозамещения является индустриализация экономики при помощи дифференцированного ограничения импорта, что ведет к созданию положительной среды для роста промышленности страны. Производство качественных конкурентоспособных товаров, снижение импортоемкого производства и объемов некритического импорта в настоящий момент являются основными направлениями развития экономики РФ.

Статьей 14 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусматривается право Правительства РФ и уполномоченным им федеральных органов устанавливать ограничение допуска иностранной продукции [1]. Для осуществления представленных полномочий установлены запреты и ограничения при закупках определенных категорий товаров: товары машиностроения, продукты питания, товары легкой промышленности, программное обеспечение, продукты питания, медицинское оборудования и лекарственные средства, оборудование для нужд обороны и безопасности.

По этим категориям товаров подзаконными актами установлены перечни номенклатуры продукции, закупка импорта по которой запрещена или ограничена, чтобы осуществить ее из стран Евразийского экономического союза. В соответствии с нормативно-правовыми актами, которые в настоящее время регулируют стратегию импортозамещения, она реализуется на союзном уровне.

Государство, как главный инициатор импортозамещения в российской экономике, выступает в роли основного и самого крупного закупщика из возможных. Стратегия импортозамещения в государственных закупках определяется Законом № 44-ФЗ, согласно которому Правительство РФ в любое время вправе ограничить импорт любых товаров и услуг.

В сфере госзакупок нормативное регулирование предоставляет возможность для осуществления гибкого стимулирования импортозамещения. Следовательно, государственный заказ вместе с другими инструментами контрактной системы имеет большое значение в модернизации российской экономики.

В настоящее время в сфере закупок реализованы различные варианты импортозамещения как то:

– преференции производителям ЕАЭС при осуществлении закупок (приказ Минэкономразвития России от 25 марта 2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления заку-

пок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»);

– запрет на закупку определенной импортной продукции, если из стран ЕАЭС поступили, по крайней мере, два предложения о поставке такой продукции (Постановления Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. № 102 «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд» и от 30 ноября 2015 г. № 1289 «Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд»);
– полный запрет импорт определенных товаров из стран, не входящих в ЕАЭС, если эта продукция производится в ЕАЭС (Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд»);
– полный запрет на импорт определенной продукции, если она производится в России (Постановления Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656 «Об установлении запрете на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и от 24 декабря 2013 г. № 1224 «Об установлении запрета на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, выполняемых иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для нужд обороны страны и безопасности государства»).

Заказчик, закупающий товар, на который распространяется определенное ограничение, в соответствии с требованиями Федерального закона № 44-ФЗ указывает об этом в документации о закупке. Указывать запреты и/или ограничения по собственной инициативе он не имеет права.

Данная стратегия предоставляет возможность при осуществлении политики импортозамещения оценивать уровень развитости и объем российских производств, чтобы производить на внутреннем рынке закупки продукции, которую этот рынок в данный момент в состоянии произвести, что позволит планомерно и с наименьшими издержками для экономики увеличивать долю закупки отечественной продукции за бюджетный счет.

Литература

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 25 декабря 2014 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 30.10.2016).

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // Там же (дата обращения: 30.10.2016).

3. Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. № 102 // Там же (дата обращения: 30.10.2016).

4. Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2015 г. № 1289 // Там же (дата обращения: 30.10.2016).

5. Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 791 // Там же (дата обращения: 30.10.2016).

6. Об установлении запрете на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств,

для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656 // Там же (дата обращения: 30.10.2016).

7. Об установлении запрета на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, выполняемых иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для нужд обороны страны и безопасности государства [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 24 декабря 2013 г. № 1224 // Там же (дата обращения: 30.10.2016).

8. *Кухтенков Д.* Импортозамещение и Закон № 44-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: https://otc.ru/academy/articles/importozameschenie_ 44_FZ (дата обращения: 03.10.2016).

9. Импортозамещение в госзакупках: порядок применения действующих запретов и ограничений [Электронный ресурс]. URL: http://www.pro-goszakaz.ru/article/101742-qqq-16-m3-importozameshchenie-v-goszakupkah-poryadok-primeneniya-zapretov (дата обращения: 03.10.2016).

Поволоцкая Ю. А.
ООО «Стратегия Роста»
г. Санкт-Петербург

АЛГОРИТМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Качество профессионального образования — совокупность свойств, обуславливающая его способность удовлетворять требования общества в области подготовки специалистов с необходимыми качествами и квалификаций.

В качестве высшего образования заинтересованы не только сами студенты, но администрация вузов, общество и государство. Соответственно, крайне необходимо проведение мониторинга качества профессионального образования.

Заинтересованному вузу необходимо позаботиться о привлечении высококвалифицированных, талантливых преподавательских кадров. Также необходимо обеспечение необходимой литературой, доступом к современным информационным ресурсам, современной материально-технической базе, необходим набор абитуриентов с высоким начальным потенциалом. Не лишнем будет создание условий для участия студентов в научно-практической, культурной, спортивной деятельности.

Необходимо установить связи с предприятиями для практической подготовки студентов и сформировать программы практической подготовки в самом вузе.

Огромную роль играет стремление самого специалиста. А именно — необходимо понимать сущность и значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. Пытаться организовать собственную деятельность, выбирать типовые методы, способы выполнения профессиональных задач, справедливо оценивал эффективность и качество. Необходимо сконцентрироваться, принимать решения в стандартных и не стандартных ситуациях и нести за них ответственность.

Будущий специалист самостоятельно должен оценивать поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития, а также и использовать в обучении или на практике данную информацию.

Немаловажно обладать способностью к коммуникабельности: находить общий язык в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством и партнерами. Пробовать определить задачи профессионального развития, заниматься самообразованием, повышать свою квалификацию и, конечно же, ориентироваться в условиях частой смены технологий и профессиональной деятельности.

В связи с увеличением количества предприятий, работающих с иностранными организациями, очень актуально изучать английский язык, что привлекает многих работодателей.

Одной из концепций повышения качества подготовки специалистов является так называемый средовый подход. Отсюда сле-

дует, что в определенной среде формируются определенные черты личности. К примеру, развивающая среда создает условия самореализации при первых шагах в получении определенной профессии, воспитывающая среда стабилизирует обстановку, формирует направленность, дисциплину, адаптивная среда формирует привыкание к режиму руда, определенному графику.

Именно высокая профессиональная подготовка становится фактором социальной защиты человека в новых экономических условиях, гарантом его саморазвития.

Литература

1. *Андреева А. Г.* Кадровая разверстка телевизоров. М.: Связь — Москва, 2013.

2. *Гордиенко Ю. Ф., Обухов Д. В., Самыгин С. И.* Управление персоналом. Ростов н/Д: Феникс, 2014. (Высшее образование).

3. Управление персоналом организации: учеб. пособие / под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2013.

4. *Перцова Н.* Как управлять текучестью персонала // Секрет фирмы. 2015. № 9.

Прокопьева Н. Н.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Экономика любой страны развивается по цикличной системе. Это как периоды спада, так и подъема. Наиболее ярко выраженный спад можно характеризовать как кризис, что для России нередкая ситуация: деноминация и девальвация рубля в 1998 г., экономический кризис в 2008 г., и не успели мы оправиться, как на пороге экономический кризис 2014–2016 гг. Причиной осложняющей положение является неэффективное ведение макроэконо-

мической политики. Также ряд стран принял санкционные меры в отношении РФ. Это неизбежно ведет к увеличению конечной стоимости продуктов.

И, как следствие этих факторов, экономический кризис для одних организаций обернулся банкротством, для других — поводом поиска способов повышения экономической эффективности.

Повышение экономической эффективности всегда было важной задачей, а в условиях кризиса эта проблема стала предельно актуальной. Суть «экономической эффективности» заключается в получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Это возможно при рациональном поведении организации, когда необходимо не только постоянно соотносить выгоды и затраты, но и максимизировать выгоды и минимизировать затраты.

В условиях экономической нестабильности компании сокращают персонал и тем самым минимизируют затраты [2]. В такое время особенно важна результативность каждого работника. Вот почему почти половина российских компаний уже ввела в практику оценку своих сотрудников с помощью научно обоснованных методов оценки персонала, в частности KPI — ключевых показателей результата деятельности. Этот инструмент позволяет измерить как реализацию поставленных перед конкретным сотрудником или компанией в целом задач, так и степень достижения основных целей. Однако портал Superjob выяснил, что лишь каждая четвертая фирма распространила эти критерии на большинство персонала. А в 46% компаний KPI вообще не используются.

Прослеживается и определенная закономерность: чем компания больше, тем активнее она применяет такие методы оценки труда персонала. Без методик KPI обходятся 61% компаний с численностью менее 50 человек. Однако и там, где трудится 5 тыс. человек и более, KPI использует лишь каждое пятое предприятие.

Показатели KPI применяют на предприятиях для удобства измерения результатов работы как организации в целом, так и его отдельных подразделений или сотрудников. Еще одним поводом ввода данного показателя является мотивация персонала для достижения определенных результатов. Данные индикаторы помогают в создании эффективной системы мотивации, а также сти-

мулирования сотрудников организации. Применение данного показателя имеет смысл в основном для сотрудников, труд которых более всего влияет на финансово-экономические показатели предприятия. Используются KPI также и для определения результативности работы административно-управленческого персонала.

Применение показателей KPI является одним из благоприятных факторов повышения экономической эффективности в условиях кризиса. Это связано с тем, что планирование и анализ деятельности основывается на результатах, необходимых бизнес-системе. Данные показатели не придуманы абстрактно, а исходят от процесса, который закрепляет необходимую системе деятельность. Выбор показателей и их целевых значений не способствует достижению основных целей организации, если планирование происходит само по себе, в отрыве от реальной деятельности, а также является произвольным и не всегда обоснованным.

При внедрении KPI система мотивации создается четкая и прозрачная: так как для руководителя отражаются плановые и фактические значения, ему становится понятно, за что и как мотивировать сотрудника. С другой же стороны, сотрудник ясно понимает, какое вознаграждение он получит и при каких условиях, а также причины взысканий. Так с помощью системы KPI предприятие за получение нужных ей результатов вознаграждает сотрудника, а сотрудник наравне с компанией заинтересован в получении этих результатов. Таким образом налаживается взаимовыгодное сотрудничество между компанией и работником, что положительно сказывается на экономической эффективности предприятия в целом.

Литература

1. *Богатин Ю. В.* Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. М.: ИНФРА-М, 2013. 412 с.

2. Официальный сайт Российской газеты. URL: https://rg.ru (дата обращения: 02.11.2016).

3. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М. М. Панов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 255 с.

Прокопьева Н. Н.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ: ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

От рынка оптовой торговли в большой степени зависит рост отечественного ВВП. Почти во всех видах экономической деятельности в первом полугодии 2016 г. было заметно падение. Исключение представляет оптовая торговля, которая показала рост на 1,7% к четвертому кварталу 2015 г.

В 2015 г. российский сектор оптовой торговли перешел в режим жестких адаптационно-кризисных мер. Согласно аналитическим данным Высшей школы экономики, 35% оптовых компаний России в отчетном периоде отметили сужение портфеля заказов, 43% — уменьшение объемов продаж, а 47% — сокращение товарооборота. Вынуждены сократить персонал оказались еще 27% оптовиков.

Условно рынок оптовой торговли в настоящее время можно разделить на необработанное сырье и на продукты переработки. Что касается первого, то можно выделить продажу и покупку полуфабрикатов.

В общей структуре рынка примерно 40% формируется за счет разнообразных полуфабрикатов, ломов, а также иных продуктов несельскохозяйственного происхождения, на реализацию продуктов питания и табачных изделий приходится 20%, за счет продажи непродовольственных товаров формируется 15% выручки оптовиков.

В настоящее время под контролем государства практически не осталось крупных предприятий, на их долю приходится не более 5%. Практически все бывшие торговые объединения и советские тресты приватизированы, поэтому принадлежат частным инвесторам.

На московский регион приходится примерно 30% всех продаж, это не вызывает удивления в соответствии с тем, что там до-

статочно многочисленное население и более высокий уровень доходов по сравнению с другими регионами.

Одной из особенностей отечественного рынка является относительно слабое присутствие в регионах крупных игроков. Там оптовая торговля менее востребована, так как у производителей налажены хорошие горизонтальные связи с розничными торговыми точками.

Согласно данным экспертов, в ближайшие годы будет наблюдаться рост сектора оптовой торговли, однако этому могут препятствовать некоторые проблемы. Прежде всего это переизбыток государственного регулирования. На получение всех необходимых согласований и сертификатов уходит большое количество времени, порой данные мероприятия затягиваются на месяцы.

Другой проблемой, которая беспокоит участников рынка, является злоупотребление полномочиями со стороны представителей власти. Некоторые из них находятся в сговоре с другими участниками рынка и стараются затруднить жизнь их конкурентам, к примеру организовывая внезапные внеплановые проверки. Другие же могут весьма настойчиво предлагать свою помощь, угрожая различными неприятностями в случае отказа.

Также не следует забывать о недостаточном внимании, которое предприниматели уделяют ресурсам сети Интернет, их возможностям. Они серьезно проигрывают более продвинутым конкурентам и недополучают выручку.

Устранение данных проблем может помочь более эффективному развитию торговли.

Об актуальности программы «прямых закупок» говорит анализ рынка оптовой торговли. Предприниматели, которые обучают свой персонал ориентации на потребителя, его нужды, а также обладают гибкостью в изменении стратегии закупок в зависимости от ситуации, могут достичь большего успеха, чем их конкуренты.

Оптимизацией затрат является очень важным процессом и требует постоянной работы. Грамотная стратегия должна учитывать своевременное инвестирование в новейшее программное обеспечение, логистические технологии, а также складские

мощности, которые помогут обеспечить солидные дивиденды в будущем.

Помимо того, продавцам необходимы доверительные отношения с производителем, которые поставляют им товар. В связи с этим специалистами рынка оптовой торговли разработан ряд рекомендаций. Во-первых, соглашения о поставке следует заключать на длительный срок. Во-вторых, необходимо проявлять интерес к бизнесу партнеров, т. е. для углубления взаимодействия находить дополнительные возможности. И, в-третьих, проявление лояльность к производителю: необходимо не только своевременно исполнять свои обязанностей по оплате и объему выборки товаров, но и помогать ему, например во всяческих маркетинговых исследованиях. Да и если можно оказать дополнительную услугу, нужно стараться это делать.

В современном бизнесе главной тенденцией является подписание контрактов с крупными сетями. Несомненно, что таким компаниям необходимо работать с операторами, специализирующимся в различных секторах производства товаров народного потребления и продуктов питания. Это не только удобно, но и существенно сокращает затраты на решение организационных вопросов и прочие издержки. Исходя из этого, все больше участников рынка оптовой торговли взяли направление на универсализм.

Литература

1. Анализ отраслевых рынков: учебник / Л. В. Рой, В. П. Третьяк. М.: Проспект, 2016. 441 с.

2. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI в.: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 255–258.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 02.11.2016).

Румынская А. В.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Современные проблемы менеджмента в транснациональных корпорациях — и этот факт представляется объективным — множественны и инвариантны. Вместе с тем, все более актуальным проблемным аспектом в контексте менеджмента в транснациональных корпорациях обнаруживается комплекс трудностей, возникающих при оценке инвестиционной стоимости убыточного актива (в контексте логики его потенциального приобретения названными «наднациональными» субъектами бизнес-среды).

Раскрывая суть, обосновывая выбор данной темы, определяя ее новизну, отметим: финансирование инвестиционной деятельности (как значимого процесса менеджмента в транснациональных корпорациях) — во всем многообразии источников и методов ее реализации — есть важнейших фактор экономического роста, что особенно важно в условиях нестабильности на различных категориях рынков.

Любой потенциальный инвестор, обладающий определенным объемов «свободных» ресурсов инвестирования, при выборе конкретного объекта инвестирования, в том числе убыточного актива, в обязательном порядке анализирует комплекс «внешних факторов».

Совершенно понятно, что определяющим — в положительном разрезе — условием принятия решения об инвестировании является общий уровень стабильности, динамичного и поступательного развития конкретного региона, отрасли, сегментам промышленности. Фигурально выражаясь, «капитал пойдет не только туда, где наиболее высокая норма прибыли на вложенный рубль», но туда, где инвестированные средства имеют долгосрочный горизонт реализации, где имеет место определенный уро-

вень стабильности. Этот фактор — базисный в контексте анализируемой логики.

Инвестиционное финансирование имеет некоторые свои «схемы и инструменты».

Хеджирование — рассматривая его в заданной плоскости — справедливо определить как вид нейтрализации рисков, направленный на заключение встречных сделок по купле-продаже базовых активов с использованием производных ценных бумаг или введение определенных меры условий, обеспечивающих привязку изменения результирующего показателя до определенного индикатора.

Хеджирование используется для страхования потенциальных потерь от изменения валютного курса, стоимости сырья и материалов и т. п.

Спекулятивное финансирование представляет собой специфический механизм, заключающийся в том, что субъекты хозяйствования, используя поток прибылей, последовательно увеличивают и максимизируют процентные платежи по имеющимся у них долговым обязательствам. При этом объективно данные фирмы не располагают возможностью выплаты основной суммы долга [1, с. 117].

В силу вышеназванного обстоятельства данные субъекты, избегая дефолта, вынуждены последовательно эмитировать новые долговые обязательства, либо изыскивать новые источники кредитования. Переход к спекулятивному финансированию не означает предкризисной ситуации, вместе с тем финансовая структура такого субъекта хозяйствования становится более уязвимой.

Следует отметить, что риск спекулятивного финансирования носит двойственный характер: во-первых, он обусловлен негативным шоком спроса, во-вторых, имеет место риск, детерминированный потенциальными изменениями стоимости заемных ресурсов. Вместе с тем, с течением времени (в ситуации несвоевременного нивелирование рисков) спекулятивное финансирование может преобразоваться в т.н. «схему Понци» [там же, с. 123].

Это механизм, суть которого заключается в том, что выручка субъектов хозяйствования на каком-то этапе становится на-

столько недостаточной, что не позволяет покрывать даже обязательств по выплате процентов. Это вынуждает фирмы рефинансировать свои кредитные обязательства за счет получения все новых и новых кредитов.

Фактически Понци-финансирование является некоторой схемой финансовой пирамиды, «строительство» которой в большинстве случаев заканчивается крахом, что деструктивно для менеджмента транснациональной корпорации как такового.

Все эти аспекты обуславливают необходимость последовательной реализации логики приобретения убыточного актива.

С нашей точки зрения, оценка инвестиционной стоимости убыточного актива (в контексте недопущения крайних форм спекулятивного финансирования и реализации схемы Понци) и, следовательно, логика его потенциально возможного приобретения может быть детерминирована указанными аспектами.

Таким образом, эффективность инвестирования и последующего управления убыточным активом со стороны транснациональной корпорации — область, зависящая от соотношения в системе «собственность — менеджмент».

Можно говорить и о некотором мировом опыте: имеют место международные примеры покупки убыточных предприятия для консолидации убытков с целью получения налоговых льгот в некоторых странах. Подобная практика имеет место в США, Канаде.

Подводя некоторые итоги, отметим: оценка инвестиционной стоимости убыточного актива не имеет в настоящее время некоторой единственной целостной общепризнанной методологии.

Вместе с тем, с нашей точки зрения, логика приобретения убыточного в настоящее время актива может и должна быть детерминирована следующими базисными аспектами: во-первых, комплексный финансово-экономический анализ объекта на предмет степени его относительной устойчивости, отсутствия крайних форм спекулятивного финансирования; во-вторых, использование такой модели оценки, которая была бы релевантна отрасли функционирования актива, принимала бы во внимание степень волатильности среды во всех временных перспективных горизонтах.

Литература

1. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. М: Альпина Бизнес Букс, 2014.

2. *Дякин Д. Б.* Иностранные инвестиции: мировой опыт — практика в России. Русско-английский словарь-справочник. М., 2014.

Румянцев Д. А., Авраменко Л. М.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Развитие мирового экономического кризиса в разных странах происходило в несколько этапов. Первым толчком послужил кризис ипотечного кредитования в США, что негативно отразилось на многих других странах. Именно этот кризис сильнее всего повлиял на уровень производства и кредитный рынок. К 2012 г. это явление достигло наихудших показателей. К 2014 г. многие политические деятели указывают на тесную связь между политикой и экономикой и утверждают, что на данном этапе в экономике отмечается слабый и нестабильный рост.

Мировой кризис, из которого сейчас с таким трудом пытается выйти мировая экономика, берет свое начало в 2006 г. Его причиной стал кризис ипотечного кредитования в США. Перенасыщение рынка дешевыми кредитами привело к переоценке населением своих сил, в результате чего население не смогло справиться с взятым на себя кредитным бременем. Как итог, ипотечное жилье переходит в собственность к банкам, в результате чего они не могут выполнять свои финансовые обязательства и банкротятся.

Но в условиях глобализации кризис в такой стране, как США, не мог не затронуть другие страны. Ведь доллар и ценные бумаги США во многих странах определяют бюджет, являются приорите-

том для инвестирования средств с целью их сохранения, и вплоть до последних лет последствия этого кризиса не могут быть до конца преодолены.

Этот кризис намного сильнее, чем предыдущие, повлиял на уровень производства и кредитный рынок, процентные ставки на котором заметно увеличились. В целом требования к получателям кредитов выросли на порядок. Особенно сильно в условиях кризиса упал рынок ипотечного кредитования. Уменьшение объемов производства привело к избытку производства энергоносителей, что резко уменьшило цену на них. Кризис затронул все стороны экономики: банки банкротились, и закономерно, что к ним до сих пор полностью не восстановилось доверие, фондовые рынки обрушились за считанные дни, благосостояние среднего человека резко изменилось в худшую сторону.

И это было только начало. Все вышеописанные явления продолжали усиливаться, и многие аналитики склонялись к концепции «второго дна». Это и немудрено, ведь в 2012 г. крупнейшие банки США показали свои наихудшие показатели, а США являются локомотивом мировой финансовой жизни. Этот тезис нашел свое подтверждение. Европа показывает снижение объемов ВВП, у Китая наименьший в XXI в. показатель роста.

2013 г. запомнился всем новым проявлением финансового кризиса. Так часто Кипр никогда не упоминался в новостях. Налоговая система этой страны манила в банки множество крупных вкладчиков, и дефолтное состояние экономики Кипра, в связи с банковским кризисом, не способствовало преодолению мировой экономической рецессии. Наряду с этим по всему миру продолжается сокращение рабочих мест. Их число за этот год сократилось более чем на 5 млн. И хотя в целом мировая экономика, начиная с 2009 г., показывает слабый, едва заметный, рост создание новых рабочих мест идет слишком медленно.

2014 г. должен был стать переломным. Экономика стараниями, в первую очередь, развитых стран должна была встать на рельсы устойчивого развития. Но здесь в дело вмешались политические кризисы. А так как экономика в условиях глобализации неотделима от политики, то кризис на Украине и набравшие силу ради-

кальные движения на Ближнем Востоке поставили мировую экономическую систему в крайне шаткое положение.

Доклады видных политических деятелей, таких как Ангела Меркель и глава Международного валютного фонда Кристин Лагард, только подчеркивают, что экономика уже неотделима от политики, и все конфликты на политической почве неизменно скажутся на экономической жизни, если не напрямую, то косвенно. И это находит свое подтверждение, военный конфликт в Сирии привел не только к резкому изменению цен на энергоносители, он сформировал поток мигрантов в Европу. Все эти факторы влияют на мировую экономику. И здесь тяжело не согласиться с госпожой Лагард, которая утверждает, что восстановление глобальной экономики продолжается, однако оно умеренное и неравномерное. Люди во многих частях света не ощущают этого восстановления. Кроме того, выросли финансовые и геополитические риски, обусловленные необратимым процессом глобализации.

Литература

1. БРИКС и ее влияние на многополярный мир [Электронный ресурс] // FARS News Agency, Иран. URL: http://inosmi.ru/world/20140811/222300359.html (дата обращения: 12.10.2016).

2. Инструмент для исследования и обучения в сфере глобальной экономики. Основные экономические индикаторы 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://ru.theglobaleconomy.com/USA/ (дата обращения: 09.09.2016).

3. Петля ликвидности [Электронный ресурс]. URL: http://www.kommersant.ru/doc/2599607 (дата обращения: 12.10.2016).

4. Международный валютный фонд. Россия. Серия докладов МВФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.imf.org/external/russian/ (дата обращения: 14.10.2016).

5. Мир после кризиса. Глобальные тенденции — 2025: меняющийся мир: доклад Национального разведывательного совета США. М.: Европа, 2009. 41 с.

Рябинина Е. Ю.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

IMPROVEMENT OF BUSINESS TAXATION IN RUSSIA AS A CONDITION OF ECONOMIC GROWTH

The relevance of the topic is determined by an objective requirement of improvement of the tax system in Russia. On the one hand there are many reserves for the extort taxes from businessmen and, on the other hand, complicated tax administration, high taxes on income earned by individual entrepreneurs, do not encourage the expansion the tax base and, furthermore, constrain business activity.

Meanwhile, the quantitative increase of entrepreneurs in country creates favorable conditions for the economy recovery. It contributes the development of a competitive environment, creates additional jobs and contributes to an increase in consumer sector, its saturation with goods and services, optimizing the use of local resources. Therefore, great importance for the economy is the development of entrepreneurial activity, and increasing the tax base and, consequently, the growth of tax revenues in the budget.

Russian legislation on taxes and duties is one of the fastest growing industries of the modern Russian law. More than 300 federal laws were amended to the Russian Tax Code, Part One. Constant changes inevitably entail the formation of contradictions and differences which have contributed to the tax disputes.

In this regard, interest has moved towards in the controversial issues related to the extra-judicial resolution of tax disputes. Extra-judicial and pre-trial procedures have, as their main purpose, to find acceptable ways and conditions for the elimination of economic conflicts without going to court. Number of countries in which the pre-trial procedure for settling tax disputes shall be binding, in recent years has actively expanded. This procedure exists in Germany, France, Canada, USA, Great Britain, Bulgaria, and Netherlands.

Despite the progressive legislative amendments, a strategic objective of the tax authorities of Russia is the development of the mutual

agreement procedures in tax relations. Representatives of the judiciary have also repeatedly discussed the need for a more effective mechanism of dealing with taxpayer's complaints by the executive authorities in the pretrial order.

The study of foreign experience is leaded to conclude that the effectiveness of the administrative order can be achieved by the interaction of the tax authority and taxpayers in tax disputes, as well as when it used in the settlement of their mutual relations of private methods.

Nowadays there is the most promising form of interaction of the Federal Tax Service and taxpayers as partners. In this case, the state acts as the supplier of a certain service, which includes a well-developed infrastructure, favorable business environment, etc. And taxpayer gets the opportunity to use these goods by paying money in tax form. According to Russian experts, the partnership — is the most convenient and mutually beneficial form of cooperation between the state and the taxpayer. The ensure of that form is only possible in compliance with the basic principles of taxation: certainty, stability and efficiency.

It should be noted that the introduction of alternative dispute resolution, which are based on the principle of co-operation and voluntary, can be achieved after the establishment of certain confidence in the public authorities and legal entities readiness to compromise with mutual consideration of interests. It is necessary to actively develop non-mandatory beginning in the area of tax administration, and to retreat from the judgment: „the court is the perfect way to resolve conflicts".

A mechanism for obtaining the „tax ruling" in many countries was introduced for the purpose of potential difficulties eliminations in the interpretation of tax law. Tax ruling may contain a preliminary assessment of tax risks, as well as the valuation of the asset, the amortization period of the company or staff salaries minimum. High developed countries provide an opportunity to obtain preliminary clarification of the tax authorities. The tax ruling is based on partnership relations. The main emphasis is placed on preventive or precautionary measures with regard to possible violations of tax law.

The Federal Tax Service of Russia established the Tax Monitoring Institute, which successfully operates in foreign legal systems, in order to provide the possibility for taxpayer of obtaining tax consequences

information about the planned deals. The Tax Monitoring Institute enacted as a form of tax control and secured by the Federal Law from April 11, 2014 number 348-FZ "On Amendments to the Russian Tax Code, Part One" [1]. Federal Law came into force on January 1, 2015. The provisions of section V.2 Russian Tax Code, Part One (as amended by this Federal Law) shall apply to members of a taxpayer consolidated group from January 1, 2016.

The Tax Monitoring Institute will enable the tax authorities to prevent illegal schemes of tax evasion and tax avoidance, reduce the number of field audits, and generally increase the level of tax control, in which assess the quality of the entire tax service. Relationship based on mutual trust contributes to some extent change of the taxpayer consciousness, and therefore of the approaches to the taxation concepts. Accordingly, the most important direction of the Tax Monitoring Institute development is to ensure the rights and obligations balance of tax legal entities. Government actually proposes the formation of fundamentally new vision of public relations, which will be based on a combination of a private partnership principle with mutual responsibility.

The introduction of alternative methods in resolution of tax disputes should be viewed as a strategic priority of the tax administration. It is worth noting, however, that these main trend advantages for the state and taxpayers can be formulated as the minimization of the corruption component due to transparent and completely open for discussion and monitoring of conciliation. It may be treated as the significant cost savings on tax administration through its migration from the totally repressive model to the supervisory control in order to ensure compliance in this regard. In addition, the resolution of conflicts through conciliation procedures significantly reduces the congestion in the courts. This is especially relevant given the prevailing trends of requests growth for judicial protection.

References

1. On Amendments to the Russian Tax Code, Part One [Electronic resource]: Federal Law from 11.04.2014 number 348-FZ // SPS "ConsultantPlus". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170540/ (21.10.2016).

Самойленко Я. С.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИИ В КРЫМУ

Перед тем как приступить к рассмотрению данного вопроса, надо уделить внимание форме собственности, на основе которой работает стоматологический кабинет.

Примером будет микропредприятие (от 1 до 15 человек). После вхождения Крыма в состав Российской Федерации частные кабинеты столкнулись с проблемой выбора формы собственности. Для микропредприятий стоял выбор между двумя вариантами: ИП или ООО. Предприниматели данного региона столкнулись с новым для них законодательством и налогообложением. Для понимания каждой формы собственности требовалось детальное изучение плюсов и минусов каждого из них.

После анализа и изучения данного вопроса могу представить сравнительную характеристику ИП и ООО в Крыму относительно стоматологического кабинета:

ИП

1. Физическое лицо.
2. Упрощенный бухгалтерский учет.
3. Возможность отсутствия ККМ.
4. Регистрация по месту прописки.
5. Может распоряжаться всеми полученными после уплаты обязательных налогов и платежей деньгами по своему усмотрению.
7. Обязанность оформления лицензии на каждого врача.
8. ЕНВД 13%.
9. ПСН.
10. Возможность ликвидации предприятия в любой момент.
11. Полная финансовая ответственность предпринимателя по своим обязательствам всем своим имуществом.

Плюсы и минусы:

+ Упрощенный бухгалтерский учет

+ Возможность отсутствия ККМ

+ Может распоряжаться всеми полученными после уплаты обязательных налогов и платежей деньгами по своему усмотрению

+ ПСН

+ Возможность ликвидации предприятия в любой момент

– Обязанность оформления лицензии на каждого врача

– Полная финансовая ответственность предпринимателя по своим обязательствам всем своим имуществом

– Ограниченный штат сотрудников

ООО

1. Юридическое лицо.

2. Регистрация по месту нахождения.

3. Обязанность ведения бухгалтерского учета.

4. Обязательное ККМ.

5. Одна лицензия на кабинет.

6. УСН.

7. Учредители несут финансовую ответственность в пределах стоимости своего вклада в уставный капитал ООО.

8. Может потратить заработанные деньги только на выплату зарплаты или на выплату дивидендов учредителям.

Плюсы и минусы:

+ Юридическое лицо

+ Регистрация по месту нахождения

+ Одна лицензия на кабинет

+ Регистрация по месту нахождения

– Обязательное ККМ

– Проблемы с выводом прибыли

– Сложности с закрытием предприятия

Несмотря на более сложную систему ведения бизнеса, для кабинетов, имеющих более одного стоматологического кресл, а более выгодным будет выбор ООО. Примером в данной статье будет служить ООО «Стоматолог».

Самыми вескими причинами выбора ООО как формы собственности являлось ограничение количества проверок в рамках одной лицензии и количество штата сотрудников.

Налогообложение ООО «Стоматолог»

Для максимально рационального налогообложения были подобранны два самых привлекательных вида УСН:

1. Доходы, уменьшенные на сумму расходов (15%).

2. 6% от доходов.

Так как в Крыму до 2018 г. действует льготное налогообложение, ставка понижается на 50%, т. е. соответственно доходы-расходы 7,5 и 3% от доходов. При обеих системах предприниматель вынужден обеспечить присутствие кассового аппарата на предприятии.

После проведения анализа доходов и расходов данного кабинета я пришел к выводу, что по отчетности расходы являются не настолько высокими, чтобы выбрать УСН доходы-расходы 15% (7,5%). В связи с льготным налогообложением Крыма до 2018 г. в данной ситуации я пришел к решению принятия УСН 6% от доходов (3%). Объясняется это тем, что производится малое количество затрат на маркетинг и рекламу, расходы на ремонт кабинета в соответствии с санитарно-эпидемиологическим режимом (отсутствие излишней роскоши), расположение кабинета в спальном районе (меньшая аренда помещения). Основным источником доходом являются постоянные клиенты, которые ориентированы на лечение у определенного врача. Это обусловлено размерами региона. В Крыму в рамках микропредприятия (стоматологического кабинета) крупная рекламная компания не имеет смысла. Пациенты узнают о докторе в ходе живого общения, называемого в народе «сарафанное радио».

Выводы

Исходя из всех факторов, характерных для Республики Крым, для стоматологического кабинета в виде микропредприятия самой привлекательной системой налогообложения является УСН 6% (3%) от доходов.

Сапожникас И. Д.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Во второй половине 2014 г. начался очередной экономический кризис: курс рубля упал по отношению к ведущим мировым валютам более чем на 100%, это стало одной из причин сильнейшего финансового потрясения. Сильное колебание курса национальной валюты первыми ощутили на себе бизнес и потребители. По мере падения курса рубля на протяжении 2014–2015 гг. росли цены на все импортные товары, вскоре значительно повысились цены на отечественные товары и услуги.

В отечественной медицине высока доля импорта. Падение курса рубля привело к тому, что поставщики привязали стоимость препаратов, расходных материалов и инструментов к курсу валюты, в результате она каждый день менялась в сторону увеличения [1, с. 1]. В частности, цены на расходные медицинские материалы подскочили более чем в два раза. В сложившейся ситуации неизбежно возник вопрос о возможности импортозамещения в медицине с целью обеспечить доступную альтернативу дорогим импортным препаратам, расходным материалам и инструментам. В действительности полное импортозамещение невозможно по объективным причинам. Во-первых, не для всего импорта есть достойные российские аналоги. Во-вторых, использование некоторых российских аналогов приведет к снижению качества лечения и, следовательно, к снижению качества жизни людей. Таким образом, идея импортозамещения не нашла поддержки у медиков, прежде всего в коммерческих структурах. Как правило, клиники отказываются от снижения издержек за счет перехода на российские аналоги, предпочитая оптимизацию немедицинских расходов.

Падение рубля сильно сказалось и на стоимости медицинского оборудования, осложнив его закупку для новых медицинских уч-

реждений. Вхождение на рынок ограничено высоким порогом стартовых затрат. С увеличением стоимости оборудования открытие новой клиники теперь обходится существенно дороже, чем раньше.

В 2015 г. увеличение цен на товары и услуги сопровождалось уменьшением реальных доходов населения. Это привело к сильному неблагоприятному шоку спроса, который значительно повлиял и на параметры рынка. Собственникам бизнеса предстояло выбрать: сохранить рентабельность, повышая цены с учетом курса валюты, или сохранить потребителей, жертвуя рентабельностью [там же].

В посткризисный период рынок спроса и предложения стремится вернуться в состояние относительного равновесия. Его можно достигнуть благодаря гибкости рыночных цен, т. е. их способности изменяться, принимая новые равновесные значения, выравнивающие объемы спроса и предложения в новых послешоковых условиях. Именно эта тенденция и характеризует сегодня посткризисный период.

С наступлением кризиса население стремится сэкономить тающие ресурсы. И экономия затрагивает все статьи семейного бюджета. Потребители приобретают новые товары, только если в этом есть необходимость и на рынке имеются сравнительно дешевые предложения. Даже лечение откладывается до «лучших времен». Спросом пользуются в основном те услуги, которые сравнительно недороги и требуются именно сейчас, например лечение и удаление зубов при острой боли.

Бизнес, в свою очередь, стремится привлечь клиентов за счет снижения цен, иногда граничащего с демпингом. В 2015 г. стало очевидно, что для выживания нужно сохранить клиентов, а значит, надо сокращать маржу, удерживать цены несмотря на рост затрат, повышать качество товаров и оказываемых услуг. Если удается следовать этой тактике, есть шанс не только удержать своих клиентов, но и привлечь новых, которые ушли от конкурентов, чья тактика направлена на сохранение рентабельности [там же].

В более длинном посткризисном периоде фактором, выравнивающим рынок, с точки зрения спроса и предложения может стать уровень реальной заработной платы. До сих пор имело мес-

то простое повышение зарплаты, но на этот раз оно маловероятно. Тенденцией нынешнего периода является установление уровня реальной заработной платы как результата баланса рынков спроса и предложения.

Еще одним фактором, влияющим на формирование уровня реальной заработной платы, может стать увеличение эффективности труда. Высокая квалификация персонала и способность работать с большой эффективностью остаются настолько значимыми факторами, что собственники бизнеса отказываются от сокращения штата, несмотря на падение потребительского спроса. Многие работодатели считают эффективных сотрудников ресурсом, позволяющим сохранить спрос на услуги фирмы, а поэтому предпринимают меры для сохранения и поддержания уровня реальной заработной платы самых эффективных сотрудников. В этой ситуации одним из главных условий сохранения уровня реальной заработной платы становится повышение результатов эффективности труда.

Таким образом, преодоление финансовых ограничений и прочих неблагоприятных явлений кризисного и посткризисного периода — задача непростая, требующая серьезной аналитики как внутренних процессов организации, поиска скрытых ресурсов, возможностей оптимизации, так и своевременной аналитики изменчивой внешней среды. Умение находить и сбалансировано использовать все ресурсы фирмы — это возможность преодолеть любые ограничения.

Литература

1. Зубы на полку // Деловой Петербург. 2015. 22 июня.

Селиверстова А. А.
УФССП России по Рязанской области
г. Рязань

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Современный международный экономический порядок длительное время воспринимался как сложный и хрупкий баланс различных сил и течений, неустойчивое равновесие тенденций. Но в последнее десятилетие хозяйство в масштабе планеты все больше предстает как целостный организм с формирующимся единым механизмом функционирования.

Глобализация стала важным реальным аспектом современной мировой системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих дальнейший ход развития нашей планеты. Она затрагивает все области общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность [1, с. 21–26].

Глобализация, (глобализм) — возрастание роли внешних факторов (экономических, социальных и культурных) в воспроизводстве всех стран-участниц этого процесса, формирование единого мирового рынка (рынков) без национальных барьеров и создание единых юридических условий для всех стран.

Основные факторы, приводящие к глобализации представлены на рис. 1.

Идея свободной торговли на чисто интеллектуальном уровне восходит к экономической мысли времен А. Смита и Д. Рикардо (XVIII — начало XIX в.). Она согласуется с принципом относительного преимущества: каждая страна специализируется в тех сферах экономической деятельности, которые такое преимущество ей обеспечивают.

Когда такая специализация отсутствует, и страны предпринимают адаптационные шаги по ее достижению, они, как минимум, не проигрывают от принятых мер. При этом очень велика вероятность того, что положение некоторых из них улучшится. Такую ситуацию обычно называют «оптимальной» в духе закона Парето [2, с. 15–21].

В общепринятом смысле оптимальность свободной торговли между странами интерпретируется в том плане, что производимый в мире валовой продукт возрастает в результате принятия мер по переходу от неполной свободы торговли (из-за политики протекционизма) к полной.

Рис. 1. Факторы, приводящие к глобализации

Есть и другие доводы в пользу благотворного влияния торговли. Она стратегически необходима для процесса развития и роста. Открытые экономики доказали свое превосходство перед государствами, осуществляющими протекционистскую политику. Многие развивающиеся страны пытались проводить политику замены импорта местной продукцией, но быстро убедились, что это приводит к безнадежному отставанию от стран с открытой экономикой.

Таковы некоторые причины, по которым концепция свободной торговли находит широкую поддержку среди экономистов. Однако свободная торговля — лишь один аспект глобализации. По другим же ее аспектам полного единства взглядов нет.

Обострение общих для всего человечества глобальных проблем (гонка вооружений, угроза термоядерной катастрофы, гибель окружающей среды, прогрессирующее ухудшение условий

жизни на обширных пространствах планеты, страшные болезни) усиливают рост сознания необходимости согласованных действий по их решению. Возникший и уже необратимый глобализм мировых экономических процессов означает необходимость создания союза цивилизованных народов на базе общечеловеческих ценностей, совместной выработки оптимальных вариантов развития и сочетания интересов личности, общества, государства, высокой эффективности труда и качества жизни [3, с. 219–222].

Мир движется по пути интеграции, от торговли и экономических связей между отдельными странами к единому всемирному экономическому комплексу. Одним из главнейших условий нормального эффективного функционирования мировой экономики является создания единого рыночного пространства, полная свобода торговли между странами, совместное решение большинства экономических проблем. Проблемы взаимозависимости современного мира следует рассматривать в контексте двух дополняющих друг друга тенденций — глобализации и регионализации мира. Первая из них отражает качественно новое состояние взаимосвязей в политике, экономике, экологии. Зародившись в сфере торгово-финансовых отношений, эта тенденция стала все больше проявляться в необходимости макроэкономического (включая демографическое) регулирования мирового хозяйства на глобальном уровне.

Вторая тенденция, определяемая как «многополюсность» (или «многополярность»), проявляется в перераспределении значения отдельных стран в мировой экономике. При этом формируются крупные региональные экономические блоки, зоны, распределяются сферы политического и экономического влияния [4, с. 99–108].

Глобальные проблемы цивилизации невозможно разрешить силами отдельного государства. Формирование нового миропорядка выдвигает перед всем мировым сообществом задачу — создать единый механизм регулирования на глобальном уровне, отвечающем потребностям человека. При этом следует выработать международные нормы, определяющие права и обязанности всех стран и народов.

Мировая экономика, или мировое хозяйство — это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в движении, обладающих растущими международными связями и соответственно сложнейшим взаимовлиянием, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики, в результате чего формируется крайне противоречивая, но вместе с тем более или менее целостная мировая экономическая система.

В международных экономических отношениях в условиях глобализации важное значение имеет ВВП.

ВВП позволяет даже при бедном населении сконцентрировать огромные ресурсы в руках государства, которое благодаря этому может стать серьезным игроком на мировой политической сцене, а также более конкретно выявить состояние страны и пути ее совершенствования в условиях глобализации [5, с. 56–57].

Глобализация имеет важные преимущества в развитии мировой экономики. Во-первых, она вызвала обострение международной конкуренции. Конкуренция и расширение рынка ведут к углублению специализации и международного разделения труда, стимулирующих в свою очередь рост производства не только на национальном, но и на мировом уровне.

Еще одно преимущество глобализации — экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а следовательно, к устойчивому экономическому росту.

Преимущества глобализации связаны также с выигрышем от торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны, в качестве которых могут выступать отдельные лица, фирмы и другие организации, страны, торговые союзы и даже целые континенты [6, с. 45–49].

Глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовой технологии, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

В целом преимущества глобализации позволяют улучшить свое положение всем партнерам, получающим возможность, уве-

личив производство, повысить уровень заработной платы и жизненные стандарты. Конечным результатом глобализации должно стать общее повышение благосостояния в мире.

При всех своих положительных чертах глобализация имеет свои отрицательные черты:

- неравновесность процесса перераспределения богатств;
- консервация различных уровней обеспечения прав человека;
- уменьшение степени свободы экономической деятельности для менее развитых государств.

Как бы ни относились к глобализации ее противники и сторонники, нужно признать, что она уже явно изменила мировую систему, открывая новые возможности.

Литература

1. *Альтшулер А. Б.* Международное валютное право. М., 2007.

2. Алешин В. А. Финансы: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2009. 346 с.

3. *Максимова Л. М., Носкова И. Я.* Международные экономические отношения: учеб. пособие. М., 2007.

4. *Либман А.* Конкуренция юрисдикций и преодоление неэффективного равновесия в условиях глобализации // Общество и экономика. 2004. № 5–6.

5. *Бородаевский А. Д.* Тенденции социально-экономического развития в разных регионах мира // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 4. С. 18–28.

6. *Чернявский А. Д.* Антикризисное управление: учеб. пособие. К.: МАУП, 2006. 208 с.

Соловьева О. М.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ КУЛЬТУРЫ

Информационные технологии в современном обществе оказывают существенное влияние на эффективность деятельности в самых различных областях, в том числе и на реализацию и продвижение проектов в области культуры. Они предоставляют возможность охватить как можно большее количество потенциальных клиентов.

Самой очевидный способ использования современных технологий с целью монетизации культурного проекта — это реклама с использование интернет-технологий. Интернет предлагает прямой и быстрый доступ к потенциально очень широкой аудитории. Это может быть контекстный вид рекламы, баннеры, медийная реклама на сайте, различные методы рекламного характера, используемые в социальных сетях. Для наибольшей эффективности следует учитывать целевую аудиторию.

Для характеристик целевой аудитории применяются такие параметры, как половая принадлежность, возраст, род занятий, географические характеристики места проживания, среднемесячный доход. Определив свою целевую аудиторию, выбираются соответствующие методы работы с ней в той социальной сети, которая наиболее естественна для вашей аудитории. Например, при продвижения проекта, связанного с классической музыкой, предпочтительнее сделать упор на Facebook.

Следует использовать и другие варианты продвижения проекта, связанного с культурой, например сайт, страничку или группу в социальной сети, сайт партнеров, комбинацию вариантов.

Реклама — это не только возможность привлечения потенциальных клиентов, но и отдельный вид дохода. Например, размещение рекламных объявлений на сайте культурного проекта может также принести некоторые деньги. Однако, чтобы получить какие-то более или менее приличные деньги за контекст, посещаемость сайта должна быть на уровне 10–15 тыс. хостов в сутки.

Монетизировать культурный проект с использование информационных технологий можно разными способами, не останавливаясь лишь на рекламе. Наибольшее распространение получила реализация проекта через Интернет с продажей или брониро-

ванием. Можно также использовать платный контент или подписку. Если проект эксклюзивен, возможна реализация части наработанных материалов за деньги через Интернет.

Интересна организация офлайновых мероприятий, которые чаще всего проводятся в форме вебинаров или мооков (массовые открытые онлайн-курсы). Кроме того, некоторые музыканты дают платные уроки по скайпу.

Если культурный проект становиться узнаваемым, можно организовать продажу сувениров с символикой через Интернет. Этот вариант монетизации будет нести на себе еще и рекламные функции.

Информационные технологии является эффективным средством и непосредственно для создания проекта в области культуры. Развитие этого направления не обошло стороной многообразие художественных экспериментов с новейшими технологиями. К таким экспериментам принадлежит современное театральное искусство. Здесь информационные технологии используется как основа формы и выразительности в сценографии. В сценографическое пространство включают такие виды художественного творчества, как реди-мейд объекты, инсталляции, энвайроменты, акции и другие формы. Развитие информационных (мультимедийных, проекционных, аудиовизуальных) технологий происходит очень динамично, они становятся востребованными многими видами искусства. Эти технологии в основном ориентированы на создание визуальных образов, поэтому применение их в сценографии оправдано с точки зрения универсализации создания спектакля от идеи, эскиза, макета до создания декораций.

В настоящее время постановщики спектаклей используют в своей деятельности такие средства, как проекционные приборы, системы озвучивания, видеоизображения и световые системы. Широк выбор программ для создания визуальных эскизов в «проекционной» сценографии. Сценографы используют в своих декорациях различные технические, интерактивные средства выразительности, что зачастую делает декорацию самостоятельным художественным произведением. Это дает возможность придать

спектаклям особую зрелищность. Удачная организация пространства — один из важнейших компонентов успеха спектакля.

Технология, позволяющая совмещать реальный и виртуальный миры, получила название match moving. Задача этой технологии — соединение визуальных элементов из различных источников в единый образ. Ранее этот прием использовался в экранных искусствах.

Также применяется метод инсталляции, т. е. композиции, скомпонованной из разных предметов, характеризующаяся целостным восприятием составных элементов. Образы-инсталяции трансформируются в компьютерных графических программах.

Особый интерес представляют современные мультимедийные технологии. Приведу ряд примеров. Светодиодные табло воспроизводят компьютерную графику и анимацию с видеокамеры, ноутбука и других источников. Проекционные натяжные экраны отображают информацию, которую получают от проектора. Благодаря мультифункциональным световым приборам расширились возможности светового художественного оформления. Эти приборы объединяют в себе две системы: автоматизированный световой прибор и видеопроектор. Прибор поддерживает все стандарты видео и осуществляет полный контроль над изображением, может перемещать его, фокусировать, менять размеры. Проекция может осуществляться на поверхности сцены, стен, потолка, декораций. Экраны типа «светодиодные матрицы» предназначены для создания полноцветного видеополотна больших размеров. Такой широкий формат экрана может целиком образовать задник сценической площадки. Возможность синхронизации с аудиосистемой позволяет транслировать не только видеоизображение, но и звук. Интерактивный пол и стекло дают возможность человеку своими движениями на медиа-платформе оживлять видеоизображение.

Эти примеры демонстрируют существенное влияние информационных технологий на развитие, реализацию и продвижение современных проектов в области искусства, в том числе и с учетом монетизации.

Танкова М. Е.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

СТОИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ КАК УСЛОВНАЯ РАСЧЕТНАЯ ЕДИНИЦА

Оценка стоимости человеческой жизни имеет важное экономическое значение. Данный показатель является определяющим для установления размера компенсационных выплат при авариях и катастрофах, для определения размера страховых сумм при страховании жизни и здоровья.

В настоящее время используются различные методики оценки стоимости человеческой жизни в денежном выражении (статистика по заработкам и уровню жизни; рисковые надбавки служащим опасных профессий; размер ВВП, потерянный в результате преждевременной смерти человека) [2].

Размер компенсаций, выплачиваемых пострадавшим и их семьям, должен восприниматься гражданами как справедливый и достаточный. Малый или слишком высокий размер возмещения может привести к возникновению сферы социального недовольства и напряжения. Поэтому некоторые экономисты полагают, что при оценивании стоимости человеческой жизни важны социологические опросы, фиксирующие мнение населения [3].

Исследование, проведенное летом 2015 г. в 35 российских городах с населением более 500 тыс. человек, показало, что россияне в среднем оценивают свою жизнь в 4,5 млн руб. (в 2013 и 2014 гг. показатель был 3,6 млн руб.). Исследование установило размер возмещения человеку при потере трудоспособности в результате несчастного случая (инвалидность), он составил 3,3 млн руб. (в 2015 г. показатель был 3,4 млн руб.).

Стоимость человеческой жизни, как демонстрируют результаты исследования, крайне невелика, значительно ниже оценки населения экономически развитых стран. Например, среднестатистический американец оценивает свою жизнь в 7 млн долл. (реальные выплаты в США варьируются от 1 до 6,3 млн долл.) [там же; 2].

В качестве причин низкой оценки могут рассматриваться следующие факторы: культура страхования жизни и здоровья возникла в России относительно недавно, в обществе слабо сформировано уважение к правам человека и защищенности личности, налицо неравенство экономической культуры, очевидно пренебрежение к собственному здоровью (на уровне внутреннего самоощущения и заниженной самооценки) [6].

Наблюдается изменение отношения россиян к собственному здоровью. Показателем этого является уровень частной медицины. Следует отметить, что рынок коммерческой медицины в России растет. Динамика роста в 2010–2014 гг. составляла 25–30% в год. Рост наблюдается не только в крупных городах. Региональные медицинские организации указывают на повышение информированности и готовности населения платить за медицинские услуги. Население больше заботиться о своем здоровье, чем 10–15 лет назад [4]. Рынок страхования жизни также показывает положительную динамику: в 2015 г. он увеличился на 12%. Люди стремятся защитить свое благополучие при потере здоровья.

Возникает необходимость в увеличении «стоимости» жизни. Ряд экономистов полагает, что повышение стоимости человеческой жизни с существующих на данный момент 0,5–2 млн руб. до 4,5 млн руб., а в дальнейшем до минимальных 9 млн имело бы положительное значение для экономики в целом [2]. Существуют расчеты оценивающие ущерб от смерти человека в 4,3–17,3 млн руб. [5], 50 млн руб. [1].

Эффективным путем реализации этой стратегии может стать ужесточение норм. С одной стороны, такое увеличение представляет собой дополнительную нагрузку для бизнеса, государственного бюджета и домохозяйств. Однако это заставит деловые круги и государственные органы минимизировать риск гибели человека на производстве, транспорте, в чрезвычайных ситуациях. Это означает, что увеличение стоимости человеческой жизни будет способствовать повышению безопасности, а следовательно, уменьшению расходов на выплату компенсаций. Ответственные лица будут заинтересованы в создании безопасной и удобной для жизнедеятельности среды, улучшая тем самым качество жизни россиян.

Ужесточение норм может способствовать развитию экономики. Более жесткие требования к безопасности стимулируют руководство предприятий вкладывать деньги в средства, которые способны предотвратить создание чрезвычайных ситуаций. Например, автоперевозчики будут больше заботиться о состоянии эксплуатируемого транспорта, а муниципальные власти о состоянии дорог.

Таким образом, повышение стоимости человеческой жизни в состоянии сделать данную расчетную единицу таким фактором, который способен стимулировать развитие российской экономики.

Литература

1. *Быков А. А.* О методологии экономической оценки жизни среднестатистического человека (пояснительная записка) // Проблемы анализа риска. 2007. Т. 4. № 2.

2. *Зубец А. Н.*, *Новиков А. В., Сазанакова А. С.* Оценка стоимости человеческой жизни с учетом морального ущерба // Вестник Финансового университета. Сер.: Гуманитарные науки. 2016. № 2.

3. *Зубец А. Н.*, *Сазанакова А. С.* Как россияне оценивают стоимость жизни // Финансы. 2014. № 4.

4. Исследование рынка коммерческой медицины в России. 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ (дата обращения: 30.10.2016).

5. *Прохоров Б. Б.*, *Шмакова Д. И.* Причины гибели людей в мирное время и экономическая оценка стоимости потерь // Проблемы прогнозирования. 2013. № 3.

6. *Зыкова Т.* Вот это жизнь! [Электронный ресурс]. URL: https://rg.ru/2015/09/29/strahovka.html (дата обращения: 30.10.2016).

Тотменина И. И.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Фактическое состояние рынка общественного питания характеризует показатель, отражающий количество мест на определенное число жителей. Согласно существующим нормам, среднее значение 40 мест на 1000 жителей. Проанализированные данные свидетельствуют о том, что если в Париже на 1000 жителей города приходится 159 мест на предприятиях общественного питания, то в Санкт-Петербурге — 90 мест на 1000 жителей. Применение этого норматива позволяет установить перечень важных для бизнеса положений, которые влияют на уровень конкуренции.

Как показывают данные Росстата, рынок общественного питания в России за 2015 г. увеличился на 13,8%. Помимо этого темп роста индустрии значительно выше среднемировых показателей. В 2015 г. глобальный рынок вырос лишь на 6%.

Структура рынка общественного питания представлена на рис. 1.

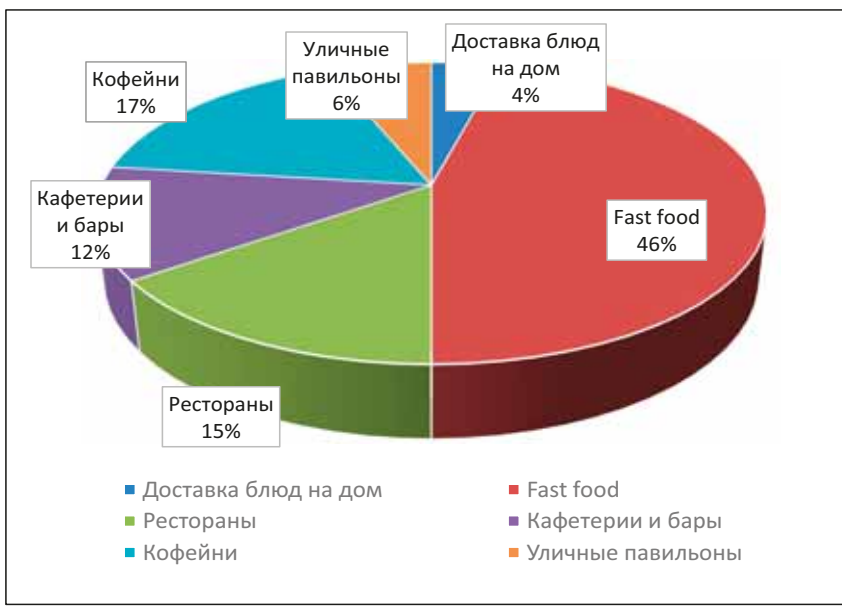


Рис. 1. Структура рынка общественного питания

Из рисунка видно, что лидирующую позицию занимает сегмент быстрого питания — fast food. Сейчас существует «мода» на

развитие общественного питания в направление «полезного» меню, но, несмотря на это, субъектом роста остается сегмент быстрого питания (fast food), который считается не благоприятным для здоровья и фигуры. Вместе с этим большая часть подобных заведений включают в свое меню свежие салаты, различные фреши и свежевыжатые соки, а также фрукты и овощи. Подобные продукты в точках (fast food) быстрого питания не занимают высоких позиций, но их доля увеличивается.

Российский рынок общественного питания, несмотря на значительные темпы роста, не считается насыщенным. На территории Западной Европы на 1 тыс. человек доставалось 4,4 объекта общепита, в Российской Федерации аналогичный показатель остановился на уровне 1,8 объектов. Соответственно существует разница и в стоимостном выражении, так как житель Европы оставляет в кафе и ресторанах около 1500 долл. за год, а россиянин — лишь 186 долл. Можно сделать следующие выводы: рынок общественного питания в России остается далек от насыщения. Разнообразность кафе и ресторанов, возрастающее предложение, активный и предприимчивый маркетинг центральных игроков, неизменно возрастающий доход россиян и меняющиеся привычки установят твердый рост российского рынка в течение ближайших лет.

Согласно прогнозам, оборот рынка общепита до 2020 г. будет расти на 7% в год, но часть, которая относится к несетевой доле, рынка будет стагнировать. Высокие темпы роста будут в сетевом сегменте, и подобные заведения за год увеличат около 15%, также занимаемая ими доля к 2020 г. увеличится до 20%. Сегментом с высокой динамичностью останется быстрое питание.

Увеличение функционирующей среды общепита, а также благоприятное развитие ее при увеличении конкуренции, расширении требований к качеству оказываемых услуг создают потребность в формировании эффективной системы управления развитием сферы общественного питания. А это непосильно без регулярного изучения ранка предприятий общепита и определения тенденций его развития.

Создавая план развития предприятий общественного питания в дальнейшем, необходимо помнить, что кафе, рестораны и

подобные им заведения являются элементами городской среды. А городская среда в наше время находится в постоянном движении, преобразовании и развитии. По величине развития общепита, разнообразию кухни и качеству оказываемых услуг можно говорить об уровне развитости города.

Литература

1. *Азоев Г. Л., Челенков А. П.* Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2013. 256 с.

2. *Жутяева С. А.* Оценка сравнительных преимуществ производства молока в Российской Федерации // Научное обозрение: теория и практика. 2016. № 7. С. 141–151.

3. *Сирый В. К.* [и др.]. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно. Полное практическое руководство. М.: Эксмо, 2014. 352 с.

4. *Шоул Дж.* Первоклассный сервис как конкурентное преимущество / пер. с англ. 7-е изд., доп. и перераб. М.: Альпина Паблишер, 2015. 347 с.

Тропынина Н. Е.
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

ПОНЯТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ГИБКИХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Одной из основных черт современного рынка труда и финансово-трудовых отношений является повышение роли и значения гибких форм занятости. С развитием постиндустриального, информационного общества, в котором труд является не средством существования, а способом развития личных качеств, каждый год появляются все новые формы занятости, позволяющие совмещать трудовую деятельность с личной и социально-общественной жизнью. Если раньше трудовой день четко регламенти-

ровался не только в России, но и в западных странах, то теперь на первый план выходят разнообразные гибкие индивидуальные графики, которые максимально удовлетворяют не только работодателя, но и работника. Гибкие формы занятости позволяют наилучшим образом адаптироваться к постоянно меняющейся, нестабильной социально-экономической ситуации, характерной для нашей страны на современном этапе развития. Несмотря на актуальность, на сегодняшний день отсутствует общепринятое определение понятия «гибких форм занятости». В большинстве случаев к ним относят все формы, которые не попадают под определение традиционных форм занятости.

Следует разграничить понятия занятости с «гибкой формой рабочего времени» и с «гибкой формой организации труда». Гибкие формы рабочего времени применялись еще во времена СССР, но лишь к отдельным категориям работников в виде, например, сменной работы, сокращенного рабочего времени (для беременных женщин, инвалидов и т. д.), однако в настоящее время гибкие формы рабочего времени получили всеобщее распространение. Теперь любой работник по согласованию с работодателем может выбирать график и режим своего рабочего времени, а не только те категории работников, которым ранее это право предоставлялось законодательно.

Гибкие формы рабочего времени подразумевают две составляющие: гибкий (скользящий) рабочий график и гибкий (нестандартный) режим рабочего времени. Рассмотрим, что понимается под этими понятиями в настоящее время в соответствии с действующим законодательством.

Гибкий (скользящий) рабочий график. В ст. 102 Трудового кодекса РФ содержится норма, регулирующая труд в режиме гибкого свободного времени, при котором «начало, окончание или общая продолжительность рабочего дня (смены) определяется по соглашению сторон» [1]. Таким образом, под гибким рабочим графиком понимается распределение рабочего времени, при котором работник по договоренности с работодателем регулирует ежедневное начало, окончание и продолжительность рабочего дня в соответствии с действующим законодательством

Гибкий (нестандартный) режим рабочего времени. В данном случае речь идет о понятии неполного рабочего времени. Отметим, что Трудовой кодекс Российской Федерации не определяет понятие «неполного рабочего времени». Согласно действующему законодательству, «рабочее время — это время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности, а также иные периоды времени, которые в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами относятся к рабочему времени» [1, ст. 91]. При этом «нормальная продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю» [там же].

Таким образом, гибкий (нестандартный) режим рабочего времени можно определить как рабочее время, продолжительность которого меньше продолжительности рабочего времени, установленного действующим законодательством (т. е. нормальной продолжительности рабочего времени). Сюда относится работа на условиях сокращенной (неполной) рабочей недели, сокращенного (неполного) рабочего дня, сезонная работа и т. д.

В отличие от гибких форм организации рабочего времени гибкие формы организации труда появились в России относительно недавно и получили всеобщее распространение лишь в последнее десятилетие. В данной категории также можно выделить две составляющие: заемный труд и дистанционную занятость. Рассмотрим эти понятия более детально.

Заемный труд. Рост заемного труда в российской экономике связан с кризисом 2008 г., когда предприятия стали искать любую возможность чтобы сократить издержки. В это время на российском рынке труда большую популярность приобрели формы заемного труда, под которым чаще всего подразумевались аутсорсинг (привлечение внешних исполнителей для выполнения неосновных бизнес-процессов компании) и аутстаффинг (выведение персонала за штат компании, когда работники заключают трудовой договор не с предприятием, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником). Несмотря на то что заемный труд используется в России уже более 10 лет, до недавне-

го времени его определение, а соответственно, и регулирование деятельности, связанной с заемным трудом, в отечественном законодательстве отсутствовало. С 1 января 2016 г. в России вступили в силу поправки об осуществлении деятельности по предоставлению труда работников [2], которые ввели понятие «заемный труд» и одновременно запретили его использование. «Заемный труд — труд, осуществляемый работником по распоряжению работодателя в интересах, под управлением и контролем физического или юридического лица, не являющихся работодателем данного работника» [1, ст. 56.1]. Несмотря на введение запрета на использование заемного труда, разрешается временное направление работников к другим физическим и юридическим лицам по договору о предоставлении труда. Для обеспечения правового регулирования отношений по предоставлению труда работников в действующее законодательство был внесен ряд изменений. В Трудовой кодекс Российской Федерации введена гл. 53.1 «Особенности регулирования труда работников, направляемых временно работодателем к другим физическим лицам или юридическим лицам по договору о предоставлении труда работников (персонала)», Закон Российской Федерации от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» дополнен ст. 18.1 «Осуществление деятельности по предоставлению труда работников (персонала)».

До 2016 г. на отечественном рынке существовало множество предприятий, предоставляющих услуги заемного труда и использующих для их описания иностранные термины «аутстаффинг» и «аутсорсинг». Следует уточнить значение данных терминов для того, чтобы определить, какой из этих видов деятельности на сегодняшний день является незаконным. При аутстаффинге предприятие использует персонал, состоящий в штате у другой компании. То есть работник работает в одной компании, а числиться и получает заработную плату в другой. При аутсорсинге предприятие передает сторонней организации выполнение определенных функций/бизнес-процессов (например, ведение бухгалтерского учета или сопровождение сайта). Работник выполняет

свои трудовые функции, числится и получает заработную плату в одной и той же компании.

Таким образом, используя иностранную терминологию, принятую в деловом общении, с 1 января 2016 г. в России наложен запрет на аутстаффинг, в то время как аутсорсинг никак не противоречит действующему законодательству. Данные изменения в законодательстве, с одной стороны, приведут к сокращению компаний, имеющих право предоставлять труд сотрудников сторонним организациям, с другой — введенное правовое регулирование в данной области обеспечит социальные гарантии работникам, работающим по договору предоставления труда.

Дистанционная занятость. Еще одним новым направлением развития гибких форм занятости является дистанционная занятость (удаленная работа, телетруд, фриланс и т. д.). За последние десятилетия с развитием информационного общества резко возросло количество специалистов, работающих дистанционно, осуществляющих трудовые взаимоотношения с работодателем посредством информационно-коммуникационных сетей, в том числе Интернета. 19 апреля 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 60-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», устанавливающий понятие «дистанционная работа» и определяющий особенности труда «дистанционных» работников. Ранее все трудовые отношения с дистанционными работниками регулировались положениями гл. 49 ТК РФ «Особенности регулирования труда надомников» и не отражали действительного положения вещей, так как понятие надомного труда гораздо уже дистанционного, при котором нет привязки к дому или другому стационарному месту работы. «Дистанционной 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 использова-

ния для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети Интернет» [1, ст. 312.1]. На сегодняшний день дистанционная работа является активно развивающимся направлением, которое кардинальным образом изменило представление и принципы традиционного процесса трудовой деятельности.

Учитывая современные тенденции развития общества, такие как глобализация, развитие инновационных телекоммуникационных технологий, состояние рынка труда, отношение к трудовой деятельности со стороны общества, предпочтения работников относительно распределения своего времени и т. д., можно спрогнозировать увеличение в ближайшее время численности работников с гибкой занятостью, появление новых форм занятости, а также переход работодателей и работников от традиционных форм занятости к гибким. Следует отметить, что государство активно решает вопросы правового регулирования гибких форм организации труда, которые являются относительно новыми для российской экономики.

Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016; с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016).

2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 116-ФЗ (действ. ред., 2016).

3. О занятости населения в Российской Федерации: Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 (ред. от 09.03.2016, с изм. от 11.10.2016).

4. *Цыганкова И. В., Базжина В. А., Никишина О. Ю.* Развитие нестандартных форм занятости в современной России // Российское предпринимательство. 2014. № 24. С. 71–86.

Трошин М. В.
ООО «Технопарк Смоленка»
г. Санкт-Петербург

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ БЛОКОВ УПРАВЛЕНИЯ УПАКОВОЧНЫХ МАШИН В УСЛОВИЯХ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Экономические санкции были и остаются важным и действенным инструментом внешней политики и международной дипломатии. Введенные в отношении России со стороны ЕС, США и ряда других стран санкции привели к отрицательной динамике роста ВВП нашей страны [1], негативно сказались на возможности получения российскими банками кредитов, спровоцировали инвестиционный спад, что привело к сильному ослаблению курса рубля. Ответные меры России заключались, в частности, в виде эмбарго на импорт ряда товаров и оборудования.

Анализируя динамику изменения курсов доллара и евро (за начало анализируемого периода (базу) возьмем 31.05.2014, за конец — 31.10.2016), отметим, что экстремумы кривых изменения курса достигают значений, более чем в два раза превышающие базовые, а с начала 2016 г. хоть и наблюдается снижение, текущая стоимость евро в рублях отличается от базовой на 45%, доллара США — на 81%.

Детально рассмотрим статьи расходов при производстве блоков управления систем автоматизации на примере упаковочных аппаратов РТКО.2260М (вертикальная упаковочная машина) и РТ-УМГШ-С6 (горизонтальная упаковочная машина).

РТКО.2260М

Стоимость изготовления блока управления $Р_{2260}$ на 31.05.2014 составляла около 200 тыс. руб., на комплектующие приходилось чуть более 75% суммы, трудозатраты составляли около 23%. На оборудование российского производства приходилось 28% стои-

мости всех комплектующих (21% от $Р_{2260}$), 71% — на иностранных производителей (53% от $Р_{2260}$), из которых 14% приобретались за доллары (7% от $Р_{2260}$), остальные 86% за евро (46% от $Р_{2260}$).

РТ-УМГШ-С6

Стоимость изготовления блока управления $Р_{С6}$ на 31.05.2014 составляла около 400 тыс. руб., причем на комплектующие приходилось чуть более 77% этой суммы, трудозатраты на сборку и монтаж составляли около 19%. На оборудование российского производства приходилось всего 6,5% стоимости всех комплектующих (5% $Р_{С6}$), остальные 93,5% — на иностранных производителей (72% от $Р_{С6}$), из которых 2,7% приобретались за доллары США (2% от $Р_{С6}$), остальные 97% за евро (70% от $Р_{С6}$).

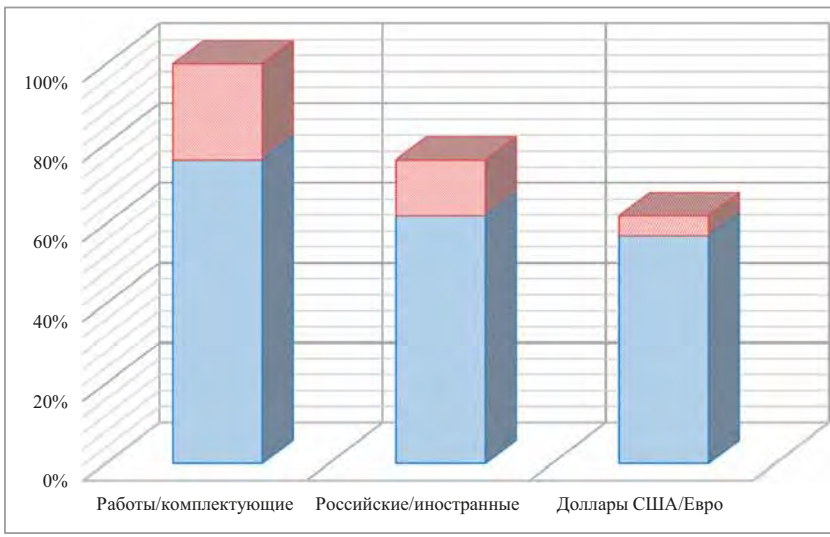


Рис. 1. Структура себестоимости блока

На рис. 1 приведена структура стоимости изготовления блока управления с учетом усредненных показателей на 31.05.2014. Как мы видим, комплектующие являлись основной статьей расхода, причем большая часть покупного оборудования оплачивалась в евро. В табл. 1 представлено, на сколько процентов увеличились

бы стоимости различных составляющих в конце расчетного периода по сравнению с базовыми значениями без внедрения мер по снижению себестоимости продукции.

Таблица 1

Изменение стоимости различных составляющих с базовыми значениями

	Составляющие	Разница в стоимости, %
1	Комплектующие, приобретаемые за доллары США	81%
2	Комплектующие, приобретаемых за евро	45%
3	Все комплектующие	39,08%
4	Блок управления целиком	29,70%

Очевидно, что повышение общей стоимости изготовления блока управления почти на 30%, обусловленное почти 40%-ным увеличением стоимости комплектующих, не может не сказаться на конечной цене всего упаковочного комплекса. Учитывая тот факт, что доли европейского оборудования в комплектациях практически всех блоков управления сопоставимы и в несколько раз превышают долю российских производителей, эти изменения приводят к потере ценового преимущества и ухудшению конкурентной позиции организации.

Можно выделить несколько основных источников снижения себестоимости исследуемого сегмента промышленного оборудования [2]:

- более рациональное использование ресурсов;
- повышение производительности труда;
- увеличение эффективности использования оборудования;
- сокращение затрат на обслуживание и управление производством.

Определим, какие реальные меры могут быть предприняты для снижения стоимости изготовления блоков управления в рассматриваемой ситуации.

1. Принцип рационального использования ресурсов на практике может означать замену европейских комплектующих на более дешевые аналоги. Причем аналогами могут выступать как продукты других иностранных производителей (что неэффективно в виду растущего курса валют), так и отечественные продукты. Второй вариант предпочтительнее, так как цены на российские комплектующие растут не так стремительно. Однако далеко не ко всему импортному оборудованию можно подобрать сравнимый по качеству и функционалу аналог, потому к реализации политики «импортозамещения» в рамках отдельно взятой организации следует подходить осторожно — замена позиций не должна повлиять на ухудшение качества производимого оборудования.

2. Повышения производительности труда можно достичь различными методами, например использованием современных программных комплексов автоматизированного проектирования, что ускоряет работу инженерного и упрощает работу производственного персонала, а также дополнительной мотивацией сотрудников, использованием процессного подхода, оптимизацией распределения обязанностей персонала [3].

3. Для увеличения эффективности использования оборудования можно применять современные станки ЧПУ для сверления, фрезеровки, клепания отверстий, сварки. Такие комплексы выполняют работу точнее, могут работать практически без перерыва и в перспективе обходятся предприятию дешевле, чем содержание персонала.

4. Затраты на управление производством можно сократить путем внедрения автоматизированных программных систем управления бизнесом. Все большее распространение получают системы класса MES, связывающие воедино технологический и бизнес-уровни управления предприятием в единый информационный комплекс [4].

В отделе электронных систем, где велась разработка блоков управления систем автоматизации, были применены следующие методы:

- отказ от американского оборудования, приобретаемого за доллары США, и замена 28% (в среднем) европейского обору-

дования на российские аналоги позволили (не в ущерб качеству) уменьшить стоимость производства блоков управления в среднем на 12–16% от базового значения. С учетом уменьшения доли западных комплектующих и малого изменении цен на российские аналоги на данный момент стоимость производства превышает базовое значение всего на 6–10%, т. е. есть частичное импортозамещение снизило негативное влияние экономических факторов практически на 70%;

- внедрение электротехнической САПР EPLAN Electric P8 хоть и потребовало первоначальных вложений, сравнимых по цене со стоимостью производства одного блока управления, ускорило разработку проектной документации. Возможность системы автоматически генерировать пакет документов сократило время разработки в среднем на 30%, что позволило провести успешные структурные изменения и кадровые перестановки в подразделении — вместо пяти инженеров-разработчиков (на конец 2014 г.) на данный момент с соизмеримым количеством проектов успешно справляются всего трое. Данная мера напрямую не повлияла на стоимость производства блока управления, но ее важность для организации в целом очевидна;
- оптимизация и связывание процессов 3D-проектирования и изготовления шкафов управления позволили уменьшить время производства и таким образом сэкономить на стоимости порядка 3–5%;
- проведенная унификация используемого оборудования позволила сократить время проектирования за счет создания стандартных узлов, избавиться от дорогих позиций с большим сроком поставки, а на используемые чаще комплектующие удалось получить дополнительную скидку.

Рассмотренные меры могут быть применены практически любым промышленным предприятием, однако степень влияния каждой из них определяется спецификой производственной деятельности и видом продукции. Однако своевременная реакция компании в условиях негативного влияния экономических факторов, продуманная стратегия минимизации этого влияния спо-

собствуют формированию устойчивого конкурентного преимущества и могут стать залогом успешного преодоления кризиса.

Литература

1. *Алиева Ф. А.* Современный мировой финансовый кризис // Специалисты АПК нового поколения (экономические науки): сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. / под ред. Е. Б. Дудниковой. Саратов: ЦеСАин, 2015. С. 3–5.

2. *Еллыев Ш. М., Хыдыров Н. К.* Способы снижения себестоимости в современных условиях экономики // Science Time. 2015. № 9. С. 89–94.

3. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности организации: учебник. М., 2012.

4. *Балашова Ю.* Эффективные системы управления производством [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. URL: http://www.cfin.ru/itm/kis/choose/Manufacturing.shtml (дата обращения: 13.11.2012).

Фарапонова М. В.
ООО «Научно-исследовательский центр Эко-безопасность»
г. Санкт-Петербург

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРАТЕГИЯ ВРАЧА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ

Дефицит государственного бюджетного финансирования за последнее десятилетие форсировал коммерциализацию в сфере здравоохранения — все чаще на рынок выходят прогрессивные частные клиники, принадлежащие отдельным врачам, группам учредителей или юридическим лицам, акционерные объединения, создаваемые на базе приватизированных учреждений и пр. Однако врач с точки зрения российского законодательства не является самостоятельным субъектом права и получать прибыль с

точки зрения предпринимательства от выполнения профильной работы не может, поскольку его деятельность ограничена рамками наемного работника.

Целью статьи является определение направлений предпринимательской деятельности в здравоохранении в РФ и предложение путей оптимизации с точки зрения врача как субъекта права для решения ряда задач, таких как изучение и анализ рынка платных услуг в здравоохранении, их ценообразования, пути государственного регулирования, в том числе финансового контроля предпринимательской деятельности, предложение путей оптимизации и повышения эффективности процессов организации, увеличения доступности предоставляемых услуг посредством минимизации воздействия факторов, определяющих цену.

Законодательная база РФ хотя и предусматривает алгоритмы регистрации ИП и лицензирования физического лица в сфере осуществления медицинской деятельности, тем не менее до сих пор не разработаны и не применяются на практике комплексные программы по реализации врача в качестве предпринимателя. Существует ряд барьеров для развития предпринимательства в здравоохранении, в том числе поиск и аренда помещения, пригодного для получения санитарно-эпидемиологического заключения, получение лицензии на данное помещение для осуществления медицинской деятельности. Существует возможность создать юридическое лицо на базе государственной структуры — больницы, поликлиники. В данном случае решается вопрос подбора помещения, персонала, его обеспечения, все риски и ответственность ложатся на организацию, как и доходы. Тем не менее, врач в роли ИП организовывать свою деятельность в данной структуре может лишь как наемный служащий, поскольку основной разрешающий документ — лицензию на осуществления медицинской деятельности — имеет не врач, а организация. Прецедента получения медицинской лицензии физическим лицом в нашей стране, к сожалению, пока не было.

Тем не менее, организация работы врача как самостоятельной единицы предпринимательского сообщества является довольно привлекательной с точки зрения оптимизации финансовой со-

ставляющей как для работодателя, так и для самого врача, в том числе в плане оптимизации налогообложения, легализации дохода и налоговой отчетности. Однако практически отсутствуют работы, публикации, посвященные комплексному исследованию данной проблемы, также как и практическое применение в РФ.

В поисках выхода из сложившейся ситуации врачи объединяются в общества и ассоциации, проводят съезды, на которых озвучиваются актуальные вопросы и проблемы, предпринимаются попытки предложить курс для выхода из системного кризиса здравоохранения. На данный момент констатируется факт распада и фрагментации единого медицинского пространства, нарушения связей между органами исполнительной власти, институтами гражданского общества и гражданами, нуждающимися в медицинской помощи, при несистемном, непоследовательном, научно необоснованном осуществлении реформенных преобразований и ненадлежащем исполнении законов государства.

Тем не менее, данные сообщества призывают усилить государственное регулирование, обращая внимание на положение медицинского персонала в общей системе здравоохранения, контроль доступности и качества медицинской помощи в медицинских организациях. Возможность создавать и развивать собственное предпринимательское направление в здравоохранении как таковая отсутствует. Институт медицинского образования в России не дает специалистам навыков бизнес-планирования, знаний и умений в сферах менеджмента и экономики.

Несмотря на позитивное восприятие врачами идей предпринимательства с точки зрения усиления конкуренции, а как следствие, и качества услуг, врач-предприниматель по-прежнему остается относительно редким явлением, подавляющее большинство врачей продолжают работать в больницах и прочих медицинских организациях. При этом «предпринимательские амбиции» врачей все чаще приводят к ожесточению конфликтов с руководством больницы. Растущий спрос на непрерывный поток технологических инноваций и реформ в области здравоохранения, подкрепленный финансовым кризисом, приводит к напряжению отношений между врачами и менеджерами во многих

больницах. Эти отношения, однако, воплощают в себе важнейший фактор развития, определяющий успех организаций здравоохранения.

На более фундаментальном уровне отношения между врачами и менеджерами под влиянием институциональных логик состоят из правил, принимаемых как данность, что влияет на формирование организационных полей здравоохранения и тактику поведения организаций, медицинских сообществ, работающих сфере здравоохранения. В целом врачи «встраиваются» в традиционную логику медицинского профессионального сообщества, которая включает в себя такие ценности, как внешнее регулирование и отсутствие автономии врачей. В отличие от этого руководители медицинских организаций привержены логике бизнес-менеджмента, и ориентированы на такие ценности, как эффективность, производительность и показатели качества. Растущее доминирование бизнес-идей в здравоохранении, различие логик и обязательств врачей и менеджеров приводит к борьбе за доминирование в системе и соперничеству между этими двумя группами.

Конкуренция в сфере здравоохранения, как и в любой отрасли, ведет к появлению новых подходов и альтернатив развития сферы. С одной стороны, это укрепление и расширение государственного сектора с унификацией приемов и алгоритмизацией действий, с другой — альтернативный подход, ориентированный на усиление автономности, конкурентоспособности и роста индивидуальности специалистов, возможность создавать и внедрять собственные идеи, получая при этом соответствующую прибыль. Внедрение новой предпринимательской стратегии в здравоохранении ведет за собой выход врача на новую ступень, активное участие его в рыночные отношениях и возможность реализации в качестве предпринимателя.

Литература

1. AHRQ (Agency for Healthcare Research and Quality). AHRQ innovations exchange. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.innovations.ahrq.gov/content.aspx?id=1772 (дата обращения: 03.11.2016).

2. AHRQ. Outcomes of community health worker interventions. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ahrq.gov/CLINIC/tp/comhworktp.htm (дата обращения: 02.11.2016).

3. *Ballester G.* Community health workers [Электронный ресурс]: Essential to improving health in Massachusetts. 2014. URL: http://www.mass.gov/Eeohhs2/docs/dph/com_health/com_health_workers/comm_health_workers_narrative.pdf (дата обращения: 02.11.2016).

4. *Carmona R. H.* Evaluating care coordination among Medicare beneficiaries // Journal of the American Medical Association. 2015. No 301. Pp. 2547–2548.

Халилова Я.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТРАНЕНИЯ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Международные организации сталкиваются с проблемой двойного налогообложения одного и того же объекта сразу в нескольких странах, что может привести не только к экономической нецелесообразности ведения деятельности в нескольких странах, но и, как следствие, препятствовать развитию внешнеэкономических связей государств. Главным способом решения проблем, возникающих в налоговом праве, выступают международные налоговые соглашения, которые устраняют двойное налогообложение.

В настоящее время Российская Федерация подписала 83 соглашения с другими странами об избегании двойного налогообложения [1].

Применяется два основных подхода в налогообложении доходов.

Первый подход основан на территориальные привязки — государство облагает лишь те доходы, которые были получены на

ее территории, а все остальные доходы, полученные за ее пределами, налогами не облагаются.

Второй подход основан на резидентстве (постоянное местопребывание) — резидент определенной страны подлежит налогообложению всех своих доходов, как полученных на территории данной страны, так и за ее пределами.

Если бы все страны использовали один определенный подход к налогообложению, то необходимости устранения двойного налогообложения не появлялось.

Налоговые власти различных государств применяют в отношении своих организаций-резидентов следующие методы устранения двойного налогообложения:

1. Метод освобождения — при данном методе государство обеспечивает независимость решения инвестора вести деятельность на территории страны или за ее пределами.

2. Метод зачета (или метод налогового кредита) заключается в зачете налога, уплаченного с дохода в другом государстве, подлежащего уплате в данной стране [2]. Метод зачета ориентирован на экспортный нейтралитет, в соответствии с которым инвестор уплачивает налог по высокой ставке либо в стране, резидентом которого он является, либо в стране — источника дохода.

3. Метод налогового вычета (скидки) заключается в том, что из налоговой базы вычитается уплаченный налог в иностранном государстве. Российская Федерация применяет в отношении своих резидентов метод налогового зачета.

В табл. 1 приведено сравнение механизмов устранения двойного налогообложения в международной практике и в Российской Федерации.

Необходимо совершенствовать систему налогообложения зарубежных компаний, которые получают доходы от источников в России, на основе увеличения использования принципов системы международного налогообложения.

Основными направлениями международного сотрудничества в налоговой сфере для России являются следующие:

– устранение двойного налогообложения и гармонизация налоговых систем в соответствии с рекомендованными основами;

Таблица 1

Сравнение механизмов устранения двойного налогообложения в международной практике и в Российской Федерации [3]

В международной практике	В Российской Федерации
Принцип территориальности	+ (в отношении иностранных организаций)
Принцип резидентства	+ (в отношении российских организаций)
Понятие «резидент» и «нерезидент»	–
Принцип источника дохода	+
Правила источников дохода	–
Налоговый статус коммерческой деятельности:	
Постоянное представительство	+
Независимый агент	+
По контрактам с местными фирмами	+
Методы определения прибыли с постоянного представительства:	
Прямой	+
Косвенный	+ (ограничен)
Методы устранения двойного налогообложения	
Зачет	+
Вычет	–
Освобождение	–

– обеспечение благоприятного налогового климата хозяйствующих субъектов, при ведении деятельности в другой стране, путем устранения налоговой дискриминации;
– повышение международной коммерческой активности;
– разработка процедур согласования спорных вопросов налогообложения, возникающих между различными государствами и налогоплательщиками, на основе норм международного права.

Проблема двойного налогообложения на сегодняшний день остается очень актуальной. За счет наличия данной проблемы возникают трудности у российских организаций и предприятий, которые имеют имущество и получают средства (доход) за рубежом.

Литература

1. Действующие двусторонние международные договоры Российской Федерации об избежании двойного налогообложения (материал подготовлен специалистами «КонсультантПлюс») [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 17.10.2016).

2. *Бурганова Р. Ш.* Установление механизма устранения двойного налогообложения в системе налогового планирования // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (Санкт-Петербург, декабрь 2015 г.). СПб.: Свое издательство, 2015. С. 80–83.

3. *Лапшин П. А.* Устранение двойного налогообложения доходов от международных инвестиций // Экономика и управление. 2012. № 5. С. 47–52.

Хасуев И. Р.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ ОТРАЖЕНИЕ НА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ЛЮДЕЙ

Инфляция — это повышение общего уровня цен на товары и услуги и последующее обесценивание денежной массы.

Различают два основных типа инфляции: инфляция спроса и инфляция предложения. Первый тип имеет место в случае, когда номинальные денежные доходы физических и юридических лиц растут быстрее, чем реальный объем предлагаемых на рынке материальных благ и услуг. Второй тип инфляции вызывается ростом издержек производства. Так, повышение денежных затрат предприятий на топливо и энергию может вызвать инфляционную спираль, охватывающую своим действием цены на все другие товары. Кроме этого, выделяют открытую и подавленную (при законодательном сохранении неизменных цен), предполагаемую и внезапную, синхронную и асинхронную инфляцию. Самым неприятным типом инфляции считается внезапная и асинхронная, при которой цены на различные товары неожиданно начинают изменяться в разных пропорциях.

По темпам роста цен инфляция бывает:

а) умеренной (ползучей) — цены растут до 10% в год, покупательная способность денег сохраняется, договорные обязательства и контракты сохраняют свою силу;

б) галопирующей — цены за год вырастают в несколько раз (на сотни процентов), появляется ажиотажный, инфляционный спрос на все виды товаров; возникает необходимость учитывать рост цен при заключении контрактов;

в) обвальной (гиперинфляция) — рост цен на тысячи процентов и невозможность осуществления долговременных прогнозируемых потребительских или производственных действий [1, с. 26].

Суммируя данные определения, можно сказать, что инфляция — это денежный феномен, выраженный в устойчивом и непрерывном росте цен, вызванном избытком денежной массы в стране. Очевидно, что в таком случае субъекты хозяйственных отношений постараются по возможности избавиться от возникших избытков денег, увеличивая свои расходы и уменьшая денежные сбережения. Это вызовет расширение спроса, повышение цен и снижение покупательной способности денег — отрица-

тельные последствия неверной денежной политики государства, чреватые значительными экономическими и социальными потрясениями.

Инфляция в экономике России возникла еще в 1950–60-е гг. и была связана с резким падением эффективности общественного производства, замедлением роста производительности труда. Однако она носила скрытый характер и проявлялась в товарном дефиците и в значительном разрыве в ценах: низких на конечную продукцию и высоких на все виды сырья.

Открыто взрыв инфляции произошел в январе 1992 г., когда было отменено государственное регулирование цен, кроме цен на энергоресурсы и продовольствие.

Отечественный тип инфляции отличается от всех известных типов. Основные причины:

1. Кризис плановой хозяйственной системы: спад производства, несбалансированность экономики.

2. Неэкономичность экономики: затратный характер производства, низкий уровень производительности.

3. Либерализация цен в условия отсутствия рынка и конкуренции.

4. Дефицит бюджета.

5. Кредитная экспансия банков.

6. Долларизация денежного обращения.

7. Распад рублевой зоны.

8. Вывод капитала за пределы страны.

9. Введение приватизационных чеков — денежного суррогата [1, с. 29].

Если говорить о том, как инфляция может отрицательно влиять на покупательную способность граждан, то достаточно вспомнить высказывание известного английского философа, историка и политического деятеля Фрэнсиса Бэкона: «Деньги как навоз. Пока ими не разбрасываешься, они бесполезны» [2, с. 7]. На первый взгляд может возникнуть мысль: а зачем разбрасывать деньги налево-направо, если можно их копить и чувствовать себя в достатке? Такой взгляд на высказывание Бэкона неверен, ведь такое уникальное экономическое явление, как инфляция,

может сильно снизить уровень вашего богатства. В своем высказывании Бэкон дает понять, польза от денег будет только тогда, когда их пускают в оборот, а не собирают в домашней копилке так, как коллекционеры собирают коллекцию почтовых марок или различной литературы.

Представим себе следующую ситуацию: человек-инвалид, который неспособен ходить, желает приобрести новую, более совершенную модель коляски, например коляску-ступенькоход (обозначим ее «Коляска А1»). Коляска-ступенькоход — один из очень дорогих типов колясок, стоимость которой сопоставима со стоимостью бюджетного автомобиля. У этого человека уже собрана необходимая сумма для покупки, но встает дилемма: а не накопить ли еще больше денег на еще более качественную коляску («Коляска А2»)? В итоге человек продолжает копить уже на «Коляску А2». И может возникнуть ситуация, когда в связи с повышением уровня инфляции цены на данные коляски повысились 25–35%. В результате выходит деньги, которые были у этого человека, потеряли свою прежнюю ценность, вследствие чего он не может позволить себе купить даже «Коляску А1» из-за повышения цены на нее по причине инфляции, не говоря уже о «Коляске А2».

Таким образом, инфляция довольно остро отражается на ваших денежных накоплениях, делая их менее ценными. Для недопущения этой ситуации людям следует по возможности сразу же покупать то, что можно купить на их денежные накопления, чтобы в случае инфляции полностью реализовать удовлетворение своих потребностей и не остаться без выгоды.

Литература

1. *Рахимов Т. Р., Жданова А. Б., Спицын В. В.* Денежное обращение, финансы и кредит. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2009.

2. *Серов А.* 150 маршрутов успеха. М.: Рипол Классик, 2015.

Хачатурян А. Г.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Одной из основных проблем развития экономики государства в посткризисный период является нехватка бюджетных ассигнований для поддержки всех нуждающихся в ней отраслей. Одним из выходов из сложившейся ситуации является осуществление сделок на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) — механизма, позволяющего привлекать частный капитал для развития инфраструктуры и услуг. В частности данный инструмент применим для отрасли здравоохранения. Несмотря на выгоды от кооперации, сложность сделок по ГЧП несет в себе большое количество рисков для обеих сторон.

Проблемой развития экономики в посткризисный период характерны для большинства государств, столкнувшихся с финансово-экономическим кризисом. Актуальна эта проблема и для России. Большой спектр отраслей, нуждающихся в поддержке со стороны государства с одной стороны и чрезмерная осторожность, с которой частный сектор расстается с денежными средствами в кризисные и посткризисные периоды, с другой — отражаются в недоинвестированности ряда отраслей [5]. Одним из возможных решений данной проблемы может стать использование механизма ГЧП. Применение данного инструмента в отрасли здравоохранения представляет особый интерес, поскольку для обеспечения высокого уровня сервиса в медицине требуются постоянные затраты на развитие инфраструктуры, на заработную плату медицинскому персоналу, на закупки современного оборудования, лекарств и прочее содержание объекта [3]. Передача функции здравоохранения бизнесу не только сокращает расходы

государства в данной сфере, но и дает возможность привлечь высококлассных менеджеров, способных повысить эффективность работы отрасли и расширить перечень ее лучших практик. Несмотря на то, что инвестиции в здравоохранение предоставляют возможность извлекать средства из сферы, традиционно считавшейся государственной, частный сектор нередко считает такие инвестиции рискованными ввиду длительного срока реализации и строгого государственного контроля [1]. Для получения согласия инвесторов в условиях непростой экономической ситуации государство обязано создать максимально удобные условия для привлечения частных инвестиций, создавая типовые проекты «под ключ» с предоставлением статистических данных по работе государственных учреждений, детально прописанного плана взаимодействия с государственными органами и зонами ответственности каждой из сторон. Богатый европейский и американский опыты ГЧП свидетельствуют о том, что большинство рисков проектов кроются в стадиях планирования, оценки спроса и последующей легализации предварительных соглашений сторон [4]. Одним из ключевых факторов успеха проектов в сфере государственно-частного партнерства являются учет подводных камней проекта и план действий при возникновении неучтенных рисков (например, опыт Московской школы ГЧП предлагает делить неучтенные риски 50/50) [2].

Для повышения инвестиционной привлекательности проектов здравоохранения необходимы льготные программы, касающиеся арендных ставок для помещений, находящихся в собственности субъекта и потенциально годных для размещения медицинской организации, обеспечение гарантированного денежного потока за счет привлечения клиентов системы обязательного медицинского страхования (ОМС), а также развитии сопутствующих медицинских (реабилитация) и прочих услуг (клининг, питание) [3].

Несомненно, взаимодействие государства и бизнеса является перспективным методом развития экономики, поскольку создает дополнительные возможности для обоих участников процесса. В то же время такое сотрудничество порождает и риски, нивели-

рование которых требует детальной предварительной проработки и доверия партнеров друг к другу.

Литература

1. *Blanc-Brude F., H. Goldsmith and T. Valila.* Public-Private Partnerships in Europe: an update // Economic and Financial Report. 2007. 27 p.

2. *Cai E., Freeman B., Lewis J., Wongdechsareekul V., Wong I.* Pulkovo Airport Expansion Project: an update // Johnson Cornel University. 2011. 21 p.

3. *Colverson S., Perera O.* Harnessing the Power of Public-Private Partnerships: The role of hybrid financing strategies in sustainable development // IISD Survey. 2012. 56 p.

4. European PPP Report 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.eib.org/epec/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf (дата обращения: 20.11.2016).

5. *Kappelar A., Nemoz M.* Public-Private Partnerships In Europe — Before and During Recent Financial Crisis — 2010 [Электронный ресурс]. URL: http://www.eib.org/epec/resources/efr_epec_ppp_report1.pdf (дата обращения: 20.11.2016).

Юрченко Т. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЛИНГ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

С наступлением эры информационной экономики пришло понимание того, что все производственные, коммерческие, финансовые, управленческие процессы — это процессы информационные. Питер Ф. Друкер в своих работах относит информацию к «основному ресурсу» организации и говорит о существенном изменении хозяйственной практики и системы управления производством. Тим Амблер пишет: «Контролируйте информацию, пока не произошел информационный взрыв — в противном случае

либо взрывная волна, либо ваши конкуренты сметут вас с лица земли» [1, с. 95].

Информация должна поступать вовремя, ее должно быть ровно столько, сколько необходимо для принятия эффективного управленческого решения. Она должна быть достоверна, что зависит от способа получения и методов обработки. В связи с этим возрастает роль автоматизированных информационных систем, которые способны обеспечить рациональный способ сбора, хранения, обработки и предоставления данных, расширяют диапазон факторов, анализируемых при принятии решений. Эти системы позволяют осуществлять привычные управленческие функции быстрее и более оптимально, что делает их конкурентным фактором бизнеса. В конечном итоге вся масса преимуществ использования компьютерных информационных систем позволяет повысить многократно качественный уровень управления.

Эффективная система бухгалтерского учета организации закладывает прочный фундамент для качественных управленческих решений. Но она имеет специфику: зарегулированность и направленность отчетности на внешнего пользователя, в связи с чем данных бухгалтерского учета недостаточно для управленческого анализа. Не хватает данных о внешней среде, нефинансовой внутренней информации, что в условиях нарастающей конкуренции, нестабильной внешней ситуации, росте издержек снижает качество управления и конкурентоспособность организации. О том, что бухгалтерский учет мало соответствует требованиям управления, писал в начале XX в. Г. Эмерсон: «Оперативный аппарат бухгалтерии не понимает: люди практического дела относятся к этому канцелярскому крючкотворчеству с величайшим презрением» [2, с. 6]. Именно Эмерсону принадлежит идея «управленческого учета», который в последние годы внедряется в странах с развитой экономикой наряду с концепцией информационной поддержки управления — «контроллинг».

Потребность управленческого аппарата в информационной поддержке управленческих решений стимулировала развитие информационных систем управления и добавление в них функций управленческого учета, контроллинга. Появились корпоративные

информационные системы, предназначенные для автоматизации информационных потоков и предоставляющие полный спектр информации для принятия управленческих решений по развитию бизнеса, поддержанию его экономической устойчивости и эффективности. Данные виды информационных систем были обречены на появление, так как идея заменить большой штат консультантов по достаточно узким направлениям бизнеса на систему, в которой были бы «зашиты» все необходимые знания, очень привлекательна. К тому же такая система позволяет существенно сократить издержки на содержание «талантливых одиночек».

На сегодняшний день известны несколько стандартов таких систем — это MRP (Material Requirement Planning), MRP II (Manufacturing Resources Planning), ERP (Enterprise Resources Planning) и CSRP (Customer Synchronized Resources Planning). Первые два ориентированы на планирование и управление производственным процессом, а два других направлены на управление бизнесом в целом, в том числе управление всеми финансовыми потоками.

MRP — это самые ранние корпоративные информационные системы. Их основное предназначение — бесперебойное обеспечение материалами, комплектующими объемов производства в соответствии с полученными заказами и минимизация складских запасов. Недостатком системы являлось то, что она не позволяла учитывать загрузку производственных мощностей и рабочей силы, что было добавлено в системах MRP II.

ERP-системы предназначены для автоматизации информационных потоков верхнего уровня управления организацией и направлены на управление бизнесом. Основой данного вида систем является единая база данных организации, в которой содержится вся деловая информация, связанная с управлением финансами, производством, маркетингом, персоналом, логистикой. Тем самым создана единая среда управления бизнесом в целом, а не отдельными его частями.

Стандарт CSRP также как и предыдущие стоит в едином ряду корпоративных информационных систем, в основе лежит стандарт ERP, расширенный функциями взаимодействия с клиентами: получение заказов; проектирование продукта, необходимого

заказчику; отслеживание этапов выполнения проектов; послепродажное сервисное и гарантийное обслуживание. Причем клиент сам может разместить заказ, тем самым участвуя в формирования портфеля заказов организации, и отслеживать статус его выполнения, сроки производства и поставки.

Таким образом, современные корпоративные информационные системы автоматизируют все основные функции управления бизнесом: бухгалтерский учет, управление производством и запасами материальных ресурсов, управление персоналом, управление финансами, отношения с дебиторами и кредиторами, управление взаимоотношениями с клиентами, управление логистикой поставок продукции. Их использование в автоматизации информационных потоков организации помогает быстрее адаптироваться к рыночной конъюнктуре, повысить качество и потребительскую ценность продукта, укрепить свои конкурентные позиции за счет улучшения обслуживания клиентов, расширение доли рынка за счет продвижения товаров через Интернет.

В связи с макроэкономическим кризисом многие отрасли находятся в сложном положении. Учитывая высокую стоимость корпоративных информационных ERP-систем, период окупаемости от семи лет, непростую экономическую и политическую ситуацию в стране, многие организации опасаются вкладывать крупные суммы, тем не менее рынок ERP-систем имеет неплохие перспективы. Функциональные возможности систем позволяют усилить контроль над издержками и существенно их снизить.

С позиций географии российский рынок ERP-систем остается малоосвоенным. Самое важное — это то, что именно в кризис необходимо делать капитальные вложения в кардинальную перестройку системы управления бизнесом, что в будущем даст заметное конкурентное преимущество.

Литература

1. *Амблер Т.* Практический маркетинг / пер. с англ. под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999.

2. *Эмерсон Г.* Двенадцать принципов производительности. М.: Экономика, 1972.

3. Системы автоматизации деятельности предприятий [Электронный ресурс]. URL: http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_2_1.shtml (дата обращения: 02.11.2016).

Яблочкина Е. В., Ищенко К. Ю.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Экономика развивается постоянно и быстро, что естественно приводит к образованию различных разделов в управленческом анализе, один из которых можно определить как управление знаниями. Основное положение данного раздела состоит в том, что знания в обществе считаются наиболее важным источником стабильных преимуществ фирм и компаний перед конкурентами, а процесс организационного обучения (создания знаний) — основным механизмом их обеспечения.

В современной экономической науке фактор производства, основанный исключительно на знаниях и информации, уже традиционно трактуется как «интеллектуальный капитал».

Исторически первым среди понятий, которые связаны с интеллектуальным капиталом и интеллектуальными ресурсами, считается понятие человеческого (интеллектуального, гуманитарного) капитала, введенное основоположниками классической экономической теории А. Смитом и Дж. С. Миллем. Определением, предшествовавшим понятию интеллектуального капитала в их трудах, явилось собирательное понятие количества и качества человеческой способности к труду [1, с. 14].

Внушительное влияние на формирование современного понимания интеллектуального капитала оказали работы Й. Шумпетера, которые написаны еще вначале XX в. [2]. По мнению автора, инновационные процессы — основа экономического развития. Функция инноваций ложится на предпринимателя.

Также нужно обратить внимание на такое понятие, как «новые теории роста», представителями которых считаются П. Ромер и Р. Лукас. Накопление человеческого капитала рассматривается данными «теориями» как результат деятельности системы образования. Если взглянуть с другой стороны, индустрия образования рассматривает человеческий капитал как инвестиции.

Еще в 1997 г. Т. Стюарт в своей книге "Intellectual capital. The New Wealth of Organizations" ввел понятие «интеллектуальный капитал». Под ним он понимал «не горстку докторов наук, добывающих истину за запертыми дверями какой-нибудь лаборатории. И не интеллектуальную собственность, такую как патенты и авторские права, хотя она и является его составной частью» [3, с. 149]. По мнению автора, интеллектуальный капитал — это совокупность всех знаний сотрудников компании, которая обеспечивает конкурентоспособность данной фирмы.

Однако этот вопрос не оставил равнодушными и отечественных специалистов. Они так же, как и зарубежные исследователи, задавались вопросами сущности интеллектуального капитала и способами его оценки. Б. Б. Леонтьев в своей книге «Цена интеллекта» считает интеллектуальный капитал фундаментом при формировании системы стабильных и устойчивых интеллектуальных преимуществ данной фирмы на рынке [4]. Такими преимуществами необходимо не только обладать, но и управлять их стоимостью.

И. А. Иванюк предложил свой вариант определения понятия «интеллектуальный капитал». Он охарактеризовал его как совокупность характеристик, которые определяют способности человека. Иначе говоря, это различные качества сотрудников компании, рассматриваемые как в совокупности, так и отдельно по каждому работнику, которые можно оценить исключительно в процессе осуществления ими трудовой деятельности.

Безусловно, у всех авторов свое видение на исследуемое явление. Однако, на наш взгляд, сформировать исчерпывающее и наиболее полное определение интеллектуального капитала им все же не удалось. Проанализировав эволюцию теории интеллектуального капитала и большое количество подходов к определе-

нию исследуемого явления, у нас сложилось собственное мнение по данному вопросу. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал — это то, что образовалось в процессе инвестиций, а также все накопленные человеком знания и умения, запас здоровья, которые применяются в определенной сфере производства. Тем самым растет производительность труда, которая в свою очередь будет способствовать увеличению прибыли. Получается, что именно благодаря таким работникам компания имеет возможность поднять свой статус, стоимость, а также существенно увеличить свой доход. Однако на данный момент таким ценностям так и не нашлось места для отражения в балансе компании.

Литература

1. *Климов С. М.* Интеллектуальные ресурсы общества. СПб.: СПбИВЭСЭП, 2002.

2. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

3. *Стюарт Т. А.* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздриной. М.: Поколение, 2007.

4. *Леонтьев Б. Б.* Цена интеллекта: интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: ИЦ «Акционер», 2002.

II. РАЗВИУТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аминова Ф. И., Смирнова М. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Тесная интеграция национальных экономик за последние десятилетия стала всеобъемлющей, явившись отличительной чертой начала XXI в. Идеология свободного экономического и информационного пространства, обязующая открыть безграничные возможности перед странами и мировым сообществом, сформировала глобальную финансовую систему.

Вовлеченные в процесс глобализации государства испытывают резко возросшие взаимовлияние и взаимозависимость от других участников международного преобразующего мероприятия, находящие отклик во всех сферах общественной жизни. Данное сближение ознаменовалось заметными изменениями экономической, правовой, информационной и культурной деятельности каждого субъекта мирового рынка, ставшими возможными не только благодаря интенсивному обмену информацией, знаниями и технологиями, но и вытеснению сложившихся тысячелетиями национальных традиций. Таким образом, формирующаяся единая система предполагает некий стандарт международных экономических и политических отношений, который по определению не может удовлетворить всех ввиду исторически сложившегося многообразия, что в итоге вызывает поляризацию мира — противоречивость явления глобализации.

Нынешнее состояние международной финансовой системы сложно не отожествлять с глобальными сдвигами, произошед-

шими и происходящими по сей день. Сила, с которой глобализация ворвалась в мир, превратив разрозненные и удаленные пространства в структурированную финансовую систему, принесла много полезного.

- Во-первых, открылись международные торговые рынки, позволившие многим странам ускорить процесс экономического роста.
- Во-вторых, глобализация устраняет явление изоляции (в большинстве случаев это касается развивающихся стран) посредством стирания границ между государствами.
- В-третьих, предоставление внешней финансовой поддержки — гуманитарная помощь; образовательные проекты, направленные на устранении неграмотности; осуществление международных программ по борьбе с заболеваниями; международная борьба с терроризмом и т. п.
- В-четвертых, развитие и распространение передовых технологий в финансовом секторе, что повысило производительность труда и внедрение инноваций.

Подытожив вышеуказанное, можно отметить, что преимущества глобализированной финансовой системы являются достаточно красноречивыми, возможности развития доступны каждому ввиду свободного движения факторов производства. Однако глобализация — это не единственный способ экономического прогресса для развивающихся стран и стран третьего мира, который в последнее время навязывается своей необратимостью каждому «догоняющему». У любого процесса есть обратная сторона.

«Общество обязано делать все необходимое для того, чтобы каждый гражданин был уверен в равенстве своих возможностей на пути к успеху» [1, с. 80] — с данным мнением согласится большая часть населения Земли, однако беспокойство вызывает растущее неравенство между богатыми и бедными и ограничение возможностей. Глобализация также заявляет себя гарантом мирового процветания, впрочем, обещанные экономические выгоды от данного явления испытали не все страны, особенно эта несправедливость коснулась жителей третьего мира, продолжающих сводить концы с концами за меньше чем один доллар в день.

Другой причиной разрыва между развитыми и развивающимися странами является нежелание первой стороны инвестировать в «неимущих», что в итоге тормозит развитие вторых на неопределенный срок.

Глобализация предполагает взаимосвязь одних государств с другими, т. е. данный процесс предполагает всемирное объединение, к которому придется приспосабливаться всем участникам, однако развитые страны не торопятся к повсеместной взаимозависимости ввиду сложности контроля и преодоления негативных последствий явлений, происходящих на единой мировой арене. Так, в подтверждение можно привести позицию Международного валютного фонда по финансовой интеграции — проблемы одной страны быстро распространятся на другую. В итоге процесс международной интеграции оказался обращен в одну лишь сторону — к экономически сильным странам, которые лоббировали идеи глобализации для получения выгод за счет развивающихся стран. Показательным примером здесь служит ситуация с устранением торговых барьеров в странах третьего мира и сохранением их в развитых странах, тем самым экспорт сельскохозяйственной продукции развивающихся стран был искусственно ограничен, что привело к потере экспортного дохода бедными странами.

Обратная сторона никогда не бывает светлой — глобализация не исключение, к сожалению, «по мере развития новейших технологий пропасть, отделяющая образованных от необразованных, все более увеличивается; имущие все больше и больше берут под свой контроль глобальную экономику» [3].

В настоящее время глобализация мировой финансовой системы проходит по граням одновременного развития и неравенства. Такое соседство влечет нагнетание обстановки вокруг всего интеграционного процесса, ведь «мы всегда срезаем углы, стремясь сразу же получить максимальную прибыль, вместо того чтобы планировать доходы в длительной перспективе, потому что в глубине души осознанно или бессознательно не верим, что наш бизнес будет успешным хоть сколько-нибудь длительное время. Мы продолжаем действовать так, несмотря на то, что тем самым под-

рываем доверие к себе со стороны партнеров, заботясь лишь о собственных интересах за счет других» [там же]. Сейчас перед миром и человечеством стоит задача создания такой финансовой системы, которая была бы не только глобальной, но и экономически устойчивой. В будущем наличие такого пространства более чем реально, все зависит от действий каждого человека, ведь в его силах водворить в жизнь межличностную глобализацию, основанную на принципах уважения и созидания.

Литература

1. *Стиглиц Д. Е.* Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / пер. с англ. М.: Эксмо, 2015. 512 с.

2. *Стиглиц Д. Е.* Глобализация: тревожные тенденции [Электронный ресурс]. URL: http://fanread.ru/book/8322134/ (дата обращения: 04.11.2016).

3. *Редфилд Д.* Десятое пророчество / пер. с англ. М.: АСТ, 2008. 332 с.

Бабасюк А.С.
Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В современном обществе все чаще поднимается вопрос об упрощении налоговой системы для малого предпринимательства. Таким образом, обществу дается стимул развивать новые сферы бизнеса и тем самым противостоять зарубежным фирмам на рынке. Это особенно актуально сейчас, когда мировое сообщество объявила Россию «вне игры», предъявив список санкций. Однако именно этот ход позволил нашей стране получить толчок к развитию собственного производства.

Предпринимательство — малое и среднее — получило стимул к развитию, а значит, данная область экономики России находится в фокусе внимания государства. И непременно встает вопрос:

«Каким образом можно создать доступную среду для предпринимателей, чтобы заинтересовать их и мотивировать для развития?»

Данный вопрос могли бы отлично решить бизнес-инкубаторы, которые несколько лет назад пользовались большим спросом. Но площадка для бизнеса — это лишь малая часть успеха. Важно понимать ответственность за свое дело, а именно — учитывать и вовремя делать отчисления в налоговые органы. В этой связи следует подробно рассмотреть УСН — упрощенную систему налогообложения.

Данная система применима только к юридическим лицам или индивидуальным предпринимателям, которые только начинают свою деятельность. То есть воспользоваться УСН могут только предприниматели, штат компаний которых менее 100 человек, доход менее 60 млн руб, а также нет филиалов и представительств. Также организация может подать заявление о переходе на данную систему, если ее доходы по результатам 9 месяцев деятельности не превысили 45 млн руб.

Начать хотелось бы с преимуществ для индивидуальных предпринимателей, так как эта категория наиболее распространена сегодня.

Во-первых, УСН предусматривает отмену налогов на доходы физических лиц в отношении доходов от предпринимательской деятельности. Также это распространяется на налог на имущество, которое непосредственно используется в предпринимательской деятельности [3]. Однако здесь есть нюанс. Дело в том, что с 2015 г. необходимо учитывать, что налогом все-таки будут облагаться объекты недвижимости, включенные в перечень п. 7 ст. 378.2 НК РФ (п. 3 ст. 346.11 НК РФ, п. 23 ст. 2, ч. 1 ст. 4 Федерального закона от 29.11.2014 № 382-ФЗ) [1].

Во-вторых, УСН предусматривает освобождение предпринимателя от уплаты налога на добавленную стоимость, за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможне, а также при выполнении договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом.

Важно помнить, что несмотря на все поблажки относительно налогообложения, обязательными остаются платежи НДФЛ с заработной платы сотрудников.

Для организаций, чья деятельность не имеет большого оборота, УСН тоже является актуальной системой, позволяющей не уплачивать налог на прибыль, за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств. В отношении имущества таких организаций действует то же правило, что и распространено на индивидуальных предпринимателей.

Безусловно, упрощенная система налогообложения выгодна как индивидуальным предпринимателям, так и малым организациям, поскольку предоставляет значительные льготы в виде налога на доход в размере всего 6%. Поэтому возникают организации, которые намеренно создают схемы, позволяющие минимизировать свои налоговые обязательства. Так, многие компании создают дочерние общества, которые действуют на УСН. Казалось бы, эта проблема не играет особо роли для самих участников системы, но это не так. Ведь чем больше крупных компаний переходят на УСН в результате махинаций и схем, тем меньше шансов пробиться на рынок малому бизнесу. Крупные компании увеличивают свои доходы за счет маленьких налогов и процветают, вытесняя новых участников рынка. Уровень конкуренции падает.

Целесообразнее всего было бы немного поднять ставку налога на доходы, чтобы убрать ту существенную разницу, которая прельщает предпринимателей и мотивирует их искать пути перехода на УСН. Крупному бизнесу будет просто не выгодна такая схема, если ставка начнет расти, в то время как малый бизнес все-таки будет иметь небольшое преимущество.

Существует также мнение о том, что наиболее удачным вариантом улучшения УСН будет упрощение отчетности для малого бизнеса. Ведь суть упрощенной системы именно в простоте ведения бизнеса, а не в уклонении от налогов [2].

Таким образом, упрощенная система налогообложения, безусловно, создает возможности для ведения бизнеса или развития индивидуального предпринимательства в России. Для наибольшей эффективности ее необходимо усовершенствовать, давая больше возможностей сектору малого бизнеса с точки зрения уменьшения выплат и упрощения ведения отчетности. Лишь ста-

бильно «встав на ноги», компания может начать активное развитие и достичь успеха.

Литература

1. Информационный портал «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 12.11.2016).
2. Информационный портал «FINaGood.ru». URL: http://www.finagood.ru (дата обращения: 11.11.2016).
3. Информационный портал Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.ru (дата обращения: 12.11.2016).

Багно Н. Д., Давыдова О. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ НА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка финансового состояния считается одной из составляющих финансовой и экономической деятельности любой организации. От ее качества зависит уровень функционирования организации, а также уровень экономической привлекательности. От правильного построения анализа финансового состояния организации зависит оперативное выявление и устранение причин, которые отрицательно влияют на показатели финансовой деятельности организации, а также улучшения финансового положения организации. Системы показателей выступают основой для проведения качественной оценки финансового состояния организации. Таким образом, осуществление правильного выбора этих систем играет важную роль для рациональной аналитической работы организации.

Несмотря на то, что существует множество методов расчета и анализа показателей финансового состояния организации, до сих пор отсутствует рациональная система отраслевой оценки. Мно-

гие исследователи, включая М. М. Уакпаева, В. В. Акбердина, предлагают множество методик анализа. Данные методики не обладают четким разграничением нормативных значений по каким-либо отраслевым показателям [1]. В то же самое время все отрасли экономического хозяйства обладают своей спецификой, которая в свою очередь оказывает влияние на нормативные значения показателей финансового анализа. На данный момент большая часть используемых методик финансового анализа российских организаций базируется на практике применения западной оценки финансового положения промышленных предприятий. Важно отметить, что достаточно часто не берут в расчет специфику российского сектора экономики. В свою очередь это приводит к несоответствию рекомендаций по исследуемым показателям действительности. Это связано с тем, что зарубежные методики анализа финансовых результатов и финансового состояния организации не отличаются по отраслям экономики, из-за того, что анализ основывается на единых унифицированных формах бухгалтерской отчетности.

Однако все чаще можно встретить работы исследователей, которые предлагают персональные методики по анализу финансового состояния отдельно взятой организации с учетом ее позиции заинтересованных лиц и отраслевой специфики. Так, в работах Н. Б. Клишевича можно рассмотреть различия между методиками проведения анализа относительно их целей. Н. Б. Клишевич в своей статье рассматривает специфику проведения анализа финансового состояния в зависимости от цели создания организации [3]. Также он предлагает построить методику для групп организаций, которые имеют в своей специфике финансовые цели. Смысл данной методики заключается в том, что она будет учитывать оценку финансовых результатов деятельности организации за несколько лет и оценку текущего состояния. Также Н. Б. Клишевич считает, что методика анализа должна базироваться на сроках окупаемости, так как организация стремиться реализовать более выгодные планы-заказы. В то же время методика анализа финансового состояния организации не должна быть направлена на первоочередное изучение уровня рентабель-

ности и прибыльности, а также финансового состояния организации в целом.

Е. О. Данилевич в своих работах отмечает, что изучение финансового состояния любой организации должно основываться с учетом имеющихся различий в структуре финансовой и производственной деятельности. В своей статье Е. О. Данилевич приходит к выводу, что создание единых исчерпывающих и универсальных расчета не представляется возможным, это связано с тем, что такие методики оценки, как правило, не берут в расчет ни отраслевых особенностей, ни масштабов исследуемого объекта [2].

В то же время большинство исследователей приходят к одному выводу: необходимо определить перечень факторов, которые обязательны при осуществлении целей финансового анализа. Так, например, Е. А. Тюнина предлагает к таким показателям отнести анализ и оценку ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, деловой активности и имущественного потенциала организации [4].

Таким образом, после изучения мнений различных авторов можно сделать вывод, что учет отраслевой специфики в методиках анализа финансового состояния организации возможен путем проведения анализа использования ресурсов и производственной программы, которые составляют методики комплексного анализа хозяйственной деятельности, а также анализа структуры затрат организации, который представлен в структуре активов баланса. Для того чтобы выявить отраслевые особенности организации, а также установить допустимые нормативы финансовых коэффициентов по отраслям, необходимо проводить расчет безубыточного объема производства и коэффициентов, которые составляют рентабельность организации и группы деловой активности.

Для того чтобы учесть все отраслевые особенности при формировании методики анализа финансового состояния организации, следует провести следующий ряд мероприятий:

1. Необходимо сравнить результаты финансового состояния за несколько периодов деятельности организации и выявить различные тенденции изменения показателе.

2. Следует сопоставить финансовые результаты деятельности конкретной организации с финансовыми показателями иных организаций, у которых аналогичная отраслевая специфика.

Таким образом, можно сделать вывод, что отсутствие отраслевых корректировок оказывает влияние не только на достоверность результатов, но также и на правильность управленческих решений. Важно отметить, что при установлении границ допустимых значений большинства показателей должны учитываться такие факторы, как отраслевая принадлежность организации, уровень производственного риска, организационно-правовая форма, и т. д. В качестве примера влияния специфики отрасли на анализ финансового состояния нами предлагается структура активов и пассивов, оптимальность которой будет зависеть от отрасли организации. Так, организации, деятельность которых связана с достаточно высоким уровнем финансового риска, крайне редко используют в своей структуре пассивов заемный капитал. С точки зрения влияния внутренних особенностей на результаты финансового анализа важно отметить сокращение или увлечение ассортимента товаров (услуг) организации, долю инвестиций, которые направлены на ее развитие.

Таким образом, положение о первоочередном влиянии комплексности методики анализируемых показателей выступает в качестве результата проведенной работы. Данная методика основана с учетом внутренних особенностей организации, отраслевой специфики, которые непосредственно влияют на эффективность проведения оценки финансового состояния любой организации.

Литература

1. *Акбердина В. В., Уакпаева М. М.* Различные методики диагностики финансовой устойчивости предприятия: сравнительная характеристика // Вестник ЗабГУ. 2013. № 1. С. 139–148.

2. *Данилевич Е. О.* О необходимости учета отраслевой специфики при оценке финансового состояния предприятия кредитными организациями // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2015. № 4. С. 33–34.

3. *Клищевич Н. Б.* Особенности методики экономического анализа в организациях разных отраслей народного хозяйства и форм собственности // Альманах современной науки и образования. 2014. № 9. С. 82–86.

4. *Тюнина Е. А.* Проблемы анализа финансового состояния предприятия // Актуальные вопросы современной науки. 2015. № 1. С. 277–284.

Барабанова Е. В., Давыдова О. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Консолидированная отчетность составляется для того, чтобы предоставить внешним пользователям прозрачную и достоверную информацию об экономических показателях организации.

В российской практике консолидированная отчетность регулируется Федеральным законом № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г. Она составляется в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) наряду с бухгалтерской (финансовой) отчетностью организации (РСБУ). Это усложняет сопоставление показателей двух видов отчетности [1].

Теория и практика составления консолидированной финансовой отчетности в разных странах имеет существенные различия.

Значительные различия составления отчетности заключаются в следующих моментах:

- разные объемы информации, которые компании открыто публикуют;
- разные используемые методы консолидации;
- неодинаковая степень распространения консолидированной финансовой отчетности [2].

При составлении консолидированного отчета необходимо исключить повторный учет взаимных операций группы компаний.

Данные материнской компании и дочерних предприятий объединяют поэтапно, чтобы представить их как единую хозяйственную организацию [3].

Таким образом, консолидация финансовой отчетности содержит следующие основные этапы:

- подготовку отчетности каждой организацией, входящей в группу;
- проведение необходимых корректировок;
- подготовку и представление консолидированной отчетности группы [4].

Существует ряд методик проведения консолидации отчетности группами компаний, которые были введены на территории РФ. При выборе метода консолидации отчетности надо учесть данные группы компаний как одного целого, а не каждой по отдельности. Сферу деятельности, структуру капитала, порядок финансирования.

В основе консолидации заложен принцип контроля. Метод покупки при консолидации применяется в том случае, когда материнская компания владеет более чем половиной голосующих прав дочерней компании. Метод долевого участия используется, когда доля в собственности инвестируемой компании составляет от 20 до 50% (ассоциированная компания). Если доля составляет менее 20%, инвестиции материнской организации учитываются по фактическим затратам в соответствии с МСФО [там же].

Метод, который обычно всегда используется, когда одна компания покупает другую — это метод покупки. Метод покупки на практике можно реализовать следующим образом:

- определить стоимость покупки дочернего общества;
- определить и отразить в консолидированной отчетности нематериальные активы;
- рассчитать доли материнской компании в собственном капитале дочернего общества и ее оценку по цене приобретения;
- отразить в консолидированной отчетности доли меньшинства.

Цена покупки дочернего общества формируется из суммы понесенных затрат, таких как: договорная стоимость, стоимость консультационных и нотариальных услуг, регистрационных сборов, затрат интеграции общества в структуру группы и др. В случае когда материнская компания принимает на себя кредиторскую задолженность приобретаемой организации, стоимость приобретения равна сумме выплат кредиторам.

Материнской компании не обязательно приобретать все акции другой компании для того, чтобы получить контроль над ней. Существует так называемая доля меньшинств, которая подразумевает владельцев оставшихся акций (совладельцы дочерних компаний). И в такой ситуации материнская компания контролирует компанию, не владея всеми чистыми активами. Отсюда вытекает одна из целей составления консолидированной отчетности — это показать эффективность управления менеджеров материнской компании.

Таким образом, в консолидированном отчете отражаются все чистые активы дочерней компании, и доля меньшинства будет отмечена как частично финансирующая эти активы [4].

Переход компании на составление отчетности в формате МСФО влечет за собой как положительные, так и отрицательные последствия. В качестве положительных можно отметить достоверную и прозрачную информацию об экономических показателях компании, улучшение сопоставимости показателей, возможный приток инвестиций в результате облегчения доступа к международным рынкам капитала.

В качестве отрицательных можно выделить следующие проблемы: система МСФО является более сложной системой стандартов учета, чем те, которые были раньше; боязнь компаний, составляющих отчетность, предоставить недостаточный объем информации для своих инвесторов; а также существует сомнение, что отчетность по МСФО адекватно отображает финансовое состояние компании [5].

Таким образом, составление консолидированной финансовой отчетности является весьма сложным процессом, который регулируется как МСФО, так и РСБУ.

Литература

1. О консолидированной финансовой отчетности: Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2010. № 31. Ст. 4177.

2. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. 2-е изд. М.: Дело и Сервис, 2004.

3. *Шоль В. В., Азиева З. И., Челохсаева С. А.* Особенности и проблемы при составлении, анализе консолидированной финансовой отчетности // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 99.

4. *Соколова Т. А., Бородин О. С.* Формирование консолидированной финансовой отчетности в формате МСФО // Бухгалтерский учет. 2014. № 7.

5. *Давыдова О. А.* Перспективы применения МСФО в России Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. А. Ю. Румянцевой. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 208 с. С. 6–11.

Бичурина В. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики
Бичурин О. М.
ИК «ВЭБ Финанс»
г. Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Банки являются классическими финансовыми посредниками на финансовом рынке. Банковский капитал состоит из собственных и заемных средств, и основным источником финансирования кредитных проектов банков является заемный капитал. Банки ищут и всегда рады крупным заемщикам. Но в настоящий момент ситуация такова, что большинство кредитных организации не могут удовлетворять потребности крупных заемщиков в объеме и сроках заемных средств. Предложения о пролонгации кре-

дитного договора для клиентов с интересным инвестиционным проектом порой не приемлемы. Большинство российских банков не имеют возможности выдавать длинные кредиты, за исключением ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ», АО «Газпромбанк». Но эти банки с высокой долей государственной собственности не могут обслужить весь кредитный рынок страны. Средняя продолжительность банковских депозитов, по данным ЦБ РФ, за 2015 г. составила около 1,5 лет, когда необходимые сроки по кредитам — 4–5 лет. Разрыв в сроках между пассивами (депозитами) и активами (кредитами) очевиден.

Заемный капитал банка можно разбить на три главные составляющие: привлечение средств путем выпуска собственных долговых обязательств (облигаций, еврооблигаций); привлечение средств у предприятий и организаций; привлечение в виде депозитов физических лиц. Удельный вес последней составляющей в заемном капитале кредитных организаций занимает значительный процент.

При формировании каждого из этих источников пассивов банки сталкиваются с рядом проблем. Привлечение валютных средств путем выпуска еврооблигаций в текущей ситуации стало невозможным в связи с введенными санкциями в отношении России. По этой же причине и вследствие экономического кризиса в стране долгосрочных активов для размещения в банки у российских юридических лиц стало в разы меньше. Основной же причиной неинвестиционных сроков по предоставленным кредитам, с которыми сталкиваются в настоящий момент банки, является несовершенство законодательной базы в отношении депозитов физических лиц. Законодательство не страхует банки от того, что долгосрочный депозит физического лица может быть досрочно изъят. На данный момент любое физическое лицо может досрочно расторгнуть депозитный договор, и банк в течение пяти рабочих дней обязан исполнить свои обязательства по возврату денежных средств. Поэтому большинство банков не могут позволить себе рисковать, выдавая кредиты на длительный срок.

Все чаще крупные предприятия выходят из положения путем облигационных займов на внутреннем рынке, что значительно

увеличивает сроки получения заемных средств и приводит к снижению доли банковского кредитования инвестиционных проектов на финансовом рынке.

Для выпуска ценных бумаг предприятию необходимо пройти ряд непростых этапов от принятия решения о выпуске ценных бумаг, подготовки проспекта эмиссии и регистрации до самого выпуска посредством биржи и привлечением организаторов и андеррайтеров. Подобные шаги нивелируют разницу в проценте между эмиссией и банковским кредитом, но дают свободу в управлении заемными средствами и, к сожалению, увеличивают сроки получения заемных средств.

На сегодняшний момент назрел вопрос о внесении поправок в Гражданский кодекс РФ и Закон «О страховании вкладов», касающийся инвестиционных (сберегательных) вкладов. Речь идет о бессрочном депозите, который был бы защищен системой гарантирования вкладов. Предположительно по данным видам вкладов процентная ставка могла бы меняться в одностороннем порядке кредитной организацией в зависимости от конъюнктуры рынка, т. е. ее нужно будет привязать к одному из экономических показателей в стране — например, к уровню инфляции. В настоящий момент данный механизм законом не предусмотрен.

Технически это может осуществляться через сертификаты с купонным доходом. При досрочном его закрытии вкладчик получит его сумму и проценты по ставке до востребования. Необходимо также предусмотреть сертификаты, по которым банки могут отказывать вкладчику в досрочном погашении.

Подобные практики существуют в Западной Европе. Например, бессрочный сберегательный депозит в Германии, по которому проценты корректируются в одностороннем порядке в зависимости от состояния денежного рынка. Конечно, подобные договоры могут быть расторгнуты, но для этого необходимо соблюсти ряд требований о сроках и сумме изъятия денежных средств. В Германии этот срок равен трем месяцам.

Данное предложение не является новым в России. Еще в начале 2000-х гг. Министерство финансов предлагало внести поправки, которые позволили бы кредитным учреждениям не возвра-

щать деньги до истечения определенного срока. Но подобное предложение так и не смогло пройти необходимых согласований. На данный момент вновь готовятся поправки в существующее законодательство.

Внедрение подобных вкладов на кредитный рынок России сможет решить вопрос о длине банковских пассивов и будет новшеством, выгодным не только кредитным организация, так как позволяет планировать в долгосрочной перспективе денежные потоки, но и инвесторам (вкладчикам банка). Последние могут требовать для себя повышенные процентные ставки по депозитам, и государство законом гарантирует сохранность вложенных средств. Если рассматривать бессрочное привлечение в виде сертификата, то у инвестора появится еще и возможность его продажи, а также предъявление в качестве предмета залога.

Литература

1. *Берзон Н. И.* Инновации на финансовых рынках. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

2. *Ершева Т. А.* Принципы кредитования и их взаимосвязь с сущностью кредита. М., 2012.

3. Банковский сектор [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst (дата обращения: 18.11.2016).

Витковский А. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Качественные методики оценки финансового состояния подразделяются на методики:

- Вертикального анализа.
- Горизонтального анализа.
- Анализа ликвидности баланса.

Первые две методики рассматриваются как вспомогательный этап, позволяющий выявить те аспекты, которые в дальнейшем потребуют углубленной и всесторонней оценки. При помощи вертикального анализа раскрывается структура средств предприятия и их источников с целью выявления удельного веса отдельных статей отчетности в итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия.

Для построения вертикального баланса за единицу, или 100%, принимается валюта баланса, и каждый абсолютный показатель рассчитывается либо в долях, либо в процентах по отношению к итоговому показателю баланса [1, с. 77].

Горизонтальный анализ позволяет не только выявить скорость изменения каждого показателя, но и спрогнозировать на основе полученных данных его изменения в будущем.

Для построения горизонтального анализа следует принять данные по каждой балансовой статье на начало отчетного периода за 100% и рассчитать прирост (снижение) каждого показателя в сравнение с базовым. Горизонтальный анализ позволяет выявить существенные изменения в динамике показателей.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга, поэтому на практике их часто совмещают.

Поскольку данные виды анализа позволяют сравнивать предприятия, относящиеся к разным родам деятельности и объемам производства, то они являются особенно ценными при осуществлении межхозяйственных сопоставлениях.

Следующей методикой является анализ ликвидности баланса. Ликвидность баланса — это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия, которая определяется его возможностью и способностью одновременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Оценивая результаты анализа, необходимо иметь в виду, что и дефициты, и излишки должны уменьшаться, т. е. источники финансирования должны приближаться по величине к величине активов, с которыми они функционально связаны [2, с. 100].

Таким образом, анализ ликвидности баланса является неотъемлемой составляющей общего анализа финансового состояния фирмы. По результатам подобного анализа руководство предприятия сможет вовремя выявить и устранить проблемы в текущей деятельности фирмы, а также выработать и принять оптимальные решения по вопросам повышения эффективности использования имеющихся ресурсов.

Литература

1. *Масленкова О. Ф.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2011.

2. *Истомин В. С.* Анализ ликвидности баланса: подходы и особенности // Вестник Амурского государственного университета. Сер.: Естеств. и экон. науки. 2010. Вып. 51.

Витковский А. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Финансовое состояние предприятия — это комплексная характеристика, отражающая в системе показателей состояние имущества и обязательств предприятия, сформировавшаяся под влиянием всей совокупности хозяйственных факторов и применяемая для планирования, контроля и оценки работы компании.

Правильное определение реального финансового состояния организации имеет большое значение не только для самого субъекта хозяйствования, но и для акционеров и потенциальных ин-

весторов, каждый из которых преследует свою точку зрения и свои интересы при проведении оценки финансового состояния предприятия.

Поэтому в условиях рыночной экономики оно имеет первостепенное значение.

Рыночная экономика требует от большинства предприятий высокой эффективности производства, конкурентоспособности их продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активации предпринимательства, инициативы и т. д. Важная роль в реализации этих задач отводится оценке финансового состояния предприятия, поэтому для обеспечения эффективной деятельности руководству необходимо уметь реально его оценивать.

Именно финансовое состояние является ключевым моментом стабильной работы предприятия. В настоящее время финансовое состояние организаций трактуется с различных позиций, при этом отсутствует единый методологический подход к его определению.

Анализ научной литературы по данной проблеме позволил выделить несколько подходов к определению финансового состояния. По определению Г. В. Савицкой, финансовое состояние выражается в способности предприятия финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [1, с. 287].

Н. А. Русак и В. А. Русак предполагают, что финансовое состояние связано со способностью организации финансировать свою деятельность, характеризующуюся обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной деятельности, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова отмечают, что финансовое состояние коммерческой организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств,

т. е. пассивов). Данные авторы подчеркивают, что финансовое состояние является наиболее полным и обобщающим показателем деятельности предприятия, который формируется под действием совокупности разнообразных факторов.

По мнению А. Н. Гаврилова и А. А. Попова, финансовое состояние представляет собой результат системы отношений, возникающий в процессе кругооборота средств субъекта хозяйствования, а также источников этих средств, характеризующий на определенную дату наличие различных активов, размеры обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность [2, с. 270].

Как считают И. Т. Балабанов, В. Г Артеменко и М. В. Беллендир, финансовое состояние хозяйствующего субъекта — это характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Также финансовое состояние определяется как совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. На основе рассмотренных определений финансового состояния предприятия можно сформулировать основные положения, описывающие данную категорию:

- Финансовое состояние формируется под воздействием всей совокупности хозяйственных факторов и отражает влияние на состояние капитала всех управленческих решений. В данной связи оно представляет собой комплексную характеристику результатов деятельности предприятия.
- Финансовое состояние отражает состав имущества и источников его формирования на конкретную дату, а также их изменение во времени, что позволяет оценить экономический потенциал и финансовую устойчивость предприятия.
- Это система показателей, всесторонне характеризующих работу предприятия и являющихся основой принятия управленческих решений как тактического, так и стратегического характера.

Таким образом, финансовое состояние предприятия — это комплексная характеристика, отражающая в системе показателей состояние имущества и обязательств предприятия, сформировавшаяся под влиянием всей совокупности хозяйственных факторов и применяемая для планирования, контроля и оценки работы компании.

Литература

1. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности: учебник. 2-е изд., испр. и доп. Минск: РИГТО, 2012.

2. *Уваров В. С.* Финансовое состояние как информационная основа для построения системы мониторинга экономических показателей предприятия // Экономические науки. 2009. № 7.

Воликова Т. Г.
Санкт-петербургский университет технологий управления и экономики

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация мировой экономики усиливает взаимозависимость и взаимовлияние различных процессов и сфер мировой экономики, постепенно превращая мировое хозяйство в единый рынок услуг, товаров, рабочей силы, знаний и капитала. Процессы глобализации повлияли на преобразование финансовых отношений и на развитие международных экономических отношений.

Государства в условиях глобализации стремятся к уменьшению или устранению ограничений на внешнюю торговлю, укреплению стратегий распределения продукции и международного характера производства. Добиться этого невозможно без активного использования и развития новых технологий, которые, в свою очередь, не создают преград на пути передвижения капиталов, услуг, товаров.

Финансовые отношения обхватывают разные сферы экономики и действуют в соответствии с едиными признаками. Это дает возможность объединить их в единую финансовую систему.

Являясь частью глобальных финансов, финансовая система России имеет те же базовые тенденции, которые свойственны им. Финансовый рынок РФ ведет себя как единый финансовый актив с другими рынками [1].

Для процесса транснационализации бизнеса и перемещения его основного капитала действуют одинаковые для всех стран финансовые инструменты, нормы обработки и перемещения информации, равные кредитные и информационные институты. Освоение научно-технической сферы, слияние экономических связей и технологий повлияли на образование в финансовой системе новейшего информационно-финансового пространства, а также стали причиной сближения и систематического слияния информационной и финансовой сфер. Эти факторы, а также всеобщее применение интернет-технологий подтолкнули к увеличению влияния фондовых рынков в развитии финансового сектора. Применение новых коммуникационных технологий привлекает все больше банковских структур к электронному бизнесу.

В среднесрочной перспективе будет продолжена глобализация финансов, развита международная система финансового регулирования [2].

Для России продолжение глобализации финансов обусловливает вероятность многолетнего преобразования ее статуса как крупнейшего экспортера топливно-энергетических ресурсов, который утрачивает свою технологическую базу, и преимуществ ядерной сверхдержавы, поддерживающей наиболее затратную военную сферу, в абсолютно новую индустриальную экономику, обеспечивающую наиболее стабильный и устойчивый экономический рост, национальную безопасность и высокий уровень жизни населения за счет ядерного потенциала [там же].

Все процессы глобализации отражаются на инфляции. Исследователи отмечает снижение мировых темпов инфляции в условиях глобализации.

В среднесрочной период Банк России совершит переход к контролю инфляции, т. е. к применению специальных мер, с целью максимизации контроля над уровнем инфляции в стране, в основе лежит установление целевого интервала изменения индекса потребительских цен. В ближайшее время денежно-кредитная политика БР будет сконцентрирована на постепенном понижении инфляции, а в более далекой перспективе — на поддержание стабильно низких темпов роста цен. Такая политика будет содействовать обеспечению стабильного экономического роста и повышению благосостояния и уровня жизни населения [3]. В границах намеченной стратегии устанавливается задача понизить инфляцию до 5–6% в 2016 г.

Осуществление денежно-кредитной политики будет заключаться в регулировании обменного курса национальной валюты. Одновременно Центральный банк не утратит своего положения на валютном рынке, это даст возможность миновать существующие риски для сохранения устойчивого положения финансовой системы в силу излишне резких изменений валютного курса и в то же время способствует адаптации хозяйствующих субъектов к работе в условиях практически свободно плавающего валютного курса [4].

Реализация стратегии денежно-кредитной политики в большинстве случаев зависит от успешного решения задач по развитию и модернизации структуры финансовых рынков и увеличению их объема. Также Банк России склонен уделять больше внимания последующему изменению в работе российской национальной платежной системы, в том числе во взаимодействии с иными зарубежными платежными системами [там же]. Модернизация национальной платежной системы важное условие повышения эффективности мер денежно-кредитного регулирования, улучшения финансовой стабильности и инвестиционного климата в стране.

Литература

1. Зависимость российского от международных рынков [Электронный ресурс]. URL: http://www.mirkin.ru/ (дата обращения: 02.11.2016).

2. *Кондрат Е. Н.* Правонарушения в финансовой сфере России. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия: учебник. М.: Юстицинформ, 2014. 1405 с.

3. *Щекунских Ю. Б., Майорова Н. В., Кузнецов С. А.* Основные мероприятия и направления деятельности Банка России в посткризисный период // Научное сообщество студентов XXI столетия: материалы II студ. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Ч. IV. Новосибирск, 2012.

4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]: утв. Банком России. URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 02.11.2016).

Галимов Р. Ш.
ООО «БТЛК-ГРУПП»
*г. Санкт-Петербу**рг***

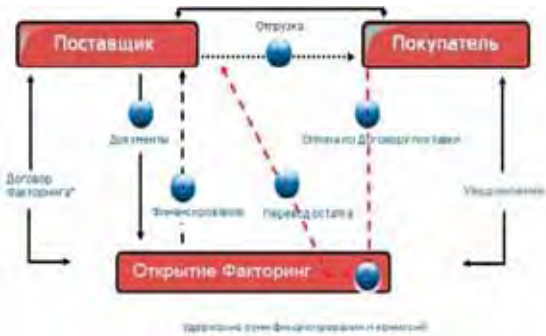
ФАКТОРИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Факторинг — это комплекс финансовых услуг, который оказывают клиентам специализированные компании или коммерческие банки в обмен на уступки дебиторских задолженностей, включающий в себя учет состояния дебиторской задолженности, финансирование поставок товаров, работу с дебиторами по своевременной оплате и страхования кредитных рисков. Факторинг, прежде всего, дает покупателю возможность сделать отсрочку платежа, а поставщику — получить большую часть оплаты за товар (услугу) сразу после его поставки. В общем виде факторинг используется так: поставщик продает товар или услугу покупателю, не требуя за него немедленной оплаты. За покупателя этого товара или услуги продавцу платит специализированная факторинговая компания или коммерческий банк, после чего они получают долг с покупателя товара. Таким образом, продавец имеет возможность, заключив факторинговый договор, продать товар с

отсрочкой платежа, обычно это до 180 дней, и при этом получить оплату с некоторым дисконтом (скидкой) от факторинговой компании или коммерческого банка сразу, переуступив ей право требования долга за поставленную продукцию или услугу. Компания или банк, предоставляющая факторинговые услуги, в договоре именуется фактором. Покупатель товара или услуги должником, или дебитором, а продавец — кредитором. Факторинговая компания готова оплатить до 90% суммы задолженности сразу. Остальные 10% за вычетом комиссии выплачиваются тогда, когда дебитор погасит свою задолженность. Размер комиссии зависит от длительности отсрочки платежа и риска неоплаты задолженности. Факторинговая схема дает ряд преимуществ как поставщику, так и покупателю при совершении сделки. Фактически это краткосрочный кредит продавцу, который может получить деньги сразу, не дожидаясь оплаты за свой товар или услугу.

В настоящее время рынок в России требует продажи товаров и услуг в кредит, при этом организационные и финансовые возможности поставщиков могут это обеспечить не всегда. Российский рынок факторинга до кризиса демонстрировал впечатляющие темпы роста, сейчас рынок факторинговых услуг переживает спад, но во второй половине 2016 г. он начал потихоньку восстанавливаться в объемах и показывать сравнительно небольшую положительную динамику, но, естественно, пока не достиг итогов докризисного уровня. В России наиболее распространены два вида факторинга: факторинг с регрессом и факторинг без регресса. В первом случае фактор, не получив оплаты от покупателей, имеет право по истечении определенного срока (так называемого льготного периода) потребовать, чтобы поставщик вернул финансирование и уплатил комиссию. При факторинге без права регресса фактор принимает на себя все риски возможного неплатежа покупателя и уже не может предъявить поставщику требование. Такой вид факторинга, естественно, стоит дороже. По взаимоотношениям с покупателем факторинг также бывает двух видов: открытый, когда покупатель уведомляется о переуступке требований к нему, и закрытый, когда его в известность не ставят.

Стоит отметить, что в России факторинговые услуги предоставляют два вида организаций: банки и факторинговые компании. Часть факторинговых компаний при этом являются «дочками» коммерческих банков. Ниже представлена схема взаимодействия по факторингу на примере как раз-таки одного из факторов, являющейся аффилированной «дочкой» одной из крупнейших в настоящий момент финансовых корпораций России — ПАО Банка «ФК „Открытие“».



1. Поставка товара в адрес дебитора.
2. Предоставление в «Открытие Факторинг» актов по переуступке в электронном виде.
3. «Открытие Факторинг» направляет вам финансирование в размере до 90%.
4. Дебитор оплачивает 100 % стоимости поставки.
5. «Открытие Факторинг» удерживает сумму финансирования и комиссию

Рис. 1. Взаимодействия по факторингу

Основными преимуществами факторинговой услуги для предприятий малого бизнеса являются: во-первых, факторинг — это беззалоговое финансирование, и в его основе лежит такой актив компании, как дебиторская задолженность. Тот же банковский кредит малому предприятию без наличия залога оформить практически нереально. Для получения кредитного лимита в рамках овердрафта необходимо в течение определенного периода поддерживать остаток денежных средств и проводить операции по счету. Для получения факторинговых услуг в первую очередь нужно иметь надежных покупателей и ликвидную дебиторскую задолженность. Во-вторых, для небольшой компании важно и то, что факторинг сочетает в себе комплекс услуг: это не только финансирование, но и управление задолженностью. Малому предприятию удобнее передать функции по управлению и взысканию задолженности на аутсорсинг фактору, чем нанимать

для этих целей сотрудника в компанию, тем более что у фактора есть необходимый опыт и технологии для решения таких задач. Все ведущие факторы берут на себя административное управление дебиторской задолженностью компании клиента. С помощью специального программного обеспечения предусматривается контроль за своевременным погашением задолженности покупателями, выполняется процедура напоминаний при задержке платежей. Для клиента также формируются отчеты о состоянии его дебиторской задолженности, которые позволяют руководителям компании при желании самостоятельно проводить анализ своей дебиторской задолженности и платежной дисциплины заказчиков.

Недавно, в начале года, факторинговая компания НФК провела исследование рынка транспортно-логистических услуг. Результат оказался таким, что уровень осведомленности этого рынка о факторинговых услугах оставляет желать лучшего (30% респондентов отметили, что впервые слышат слово факторинг в принципе). Но, тем не менее, среди представителей отрасли есть и те, кто не только знает, что такое факторинг, но и видит необходимость использования этого инструмента. В частности, компания ГК БТЛК успешно работает на рынке железнодорожных перевозок. С новыми клиентам компания старается работать по предоплате. Если отношения складываются, то переводят на отсрочку. А при наличии просрочек в оплатах с клиентами начинают работать менеджеры: выясняют причины, договариваются о сроках погашения долгов. При необходимости подключается коммерческий директор, юридическая служба. В целом нельзя сказать, что есть какие-то унифицированные приемы по управлению дебиторской задолженностью, которые применяются ко всем клиентам без разбору. Просрочки со стороны дебиторов для данной отрасли бизнеса с одной стороны не слишком критичны, потому что в большинстве случаев компания работает с проверенными платежеспособными клиентами. Но с другой стороны, компания испытывает и дефицит необходимых оборотных средств. Конечно, бывали и случаи, когда приходилось через суд взыскивать просроченную задолженность.

Транспортная компания ГК БТЛК занимающаяся железнодорожной логистикой грузоперевозок активно использует в своей финансово-кредитной политике и такой инструмент работы с дебиторской задолженностью как факторинг, потому что только этот инструмент позволяет комплексно решить задачи компании. Во-первых, с его помощью происходит оптимизация денежных потоков в компании, закрывается кассовый разрыв. Во-вторых, предоставляется отсрочка всем клиентам, в том числе новым. За счет этого конкурентного преимущества, компания в своем сегменте бизнеса планирует увеличить объемы продаж и расширить клиентскую базу. А также благодаря тому, что будет использоваться факторинг без регресса, появится возможность избежать рисков недополучения выручки, что очень важно, особенно в сложившихся непростых экономических условиях.

Литература

1. *Петренко А. С., Ерёменко А. А., Патрик В. Д.* Перспективы развития малого предпринимательства в России // Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2014.

2. *Семидоцкий В. А., Донцова И. А.* Механизм планирования инноваций в системе стратегического менеджмента промышленного предприятия. Экономика и предпринимательство. М., 2015.

3. *Корпош Е. М., Черненький Д. И.* Факторинг как инструмент развития бизнеса // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Новосибирск: СибАК, 2015.

4. Факторинг в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/wikibank/faktoring/ (дата обращения: 09.11.2016).

Герасимова В. М., Каршиева Л. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Налоговое администрирование — наиболее важная сфера, которая отвечает за обеспечение налоговой политики государства.

«Налоговое администрирование» — это термин, занимающий весомое место и активно применяющийся в налогообложении. Нет четкого определения этого понятия, поэтому возникает необходимость рассматривать основополагающие критерии администрирования в данной сфере по-новому, в разрезе работ исследователей, а также современной практики.

В первую очередь следует понять, что из себя представляет администрирование. Современный словарь экономических терминов дает такое определение администрированию: преобладание в управлении чисто административных, формальных приказных методов и форм. Более современное определение было дано А. Файолем: «Администрировать — значит предвидеть, распоряжаться, руководить, организовывать, контролировать» [1]. Говоря другими словами, налоговое администрирование является процессом управления налоговыми отношениями, который предполагает полноценный контроль, мониторинг и прогнозирование, проводимое как на основании минувшего опыта, так и отталкиваясь от расчетов, проводимых на базе статистического анализа, регистрационных процессов, регламентируемых законодательно.

Особенно ясно на вопрос сути налогового администрирования отвечает М. П. Оспанов в своей работе «Налоговая реформа, гармонизация налоговых отношений». По его мнению, администрирование — это осуществление налоговой администрацией полномочий и функций, установленных ей налоговым законодательством и государством в пределах ее компетенции [2].

Так, налоговое администрирование — это система управления налоговыми средствами в рамках осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Субъект системы — налогоплательщик, объект — налоговые платежи. Предмет администрирования — налоговые отношения.

Целью налогового администрирования можно обозначить достижение максимального эффекта поступлений в бюджет при минимальных затратах, при пропорциональном сочетании методов налогового регулирования и налогового контроля. Основное при этом — контролировать и правильно прогнозировать буду-

щие платежи, которые в последующем необходимо получить от плательщиков для пополнения бюджета. С бюджета средства направляются на обеспечение различных сфер и возможностей.

Полноценное проведение налоговой политики государством невозможно без организации сбалансированной системы мероприятий. Государство должно иметь достаточно надежный механизм сбора налогов для получения ожидаемых средств в казну. Один из главных элементов такого механизма — налоговое администрирование.

Методы налогового администрирования могут выступать в качестве:

– налогового планирования (определение целей и путей их достижения);
– налогового регулирования (распределения обязательств, основанного на законодательных актах, правилах и методах регулирования);
– налогового контроля (осуществление деятельности по контролю поступления средств в бюджет) [3, с. 120].

Указанные методы нельзя разграничить по причине того, что они зачастую пересекаются. Каждый из методов администрирования обладает собственными формами, приемами и способами достижения поставленных задач.

Налоговое планирование можно разделить на две составляющие: текущее, иными словами тактическое, и стратегическое, или налоговое, которое планируется на более длительный срок.

Налоговое планирование призвано обеспечивать потребности бюджета посредством определения объема денежных ресурсов в разрезе максимально возможного изъятия и плательщиков налогов, а также оптимизацию налогового контроля и налогового регулирования.

В процессе налогового планирования исследуется налоговый потенциал региона, производится прогнозирование объема налоговых поступлений при условии учета темпов экономического роста отдельного региона, утверждается налоговый бюджет, выводятся суммы дефицита, индексы цен, уровень инфляции, разрабатываются контрольные задания с учетом бюджетов раз-

ных уровней, определяется распределение налоговых льгот и ставок.

Налоговое регулирование уравновешивает общественные, личные и корпоративные экономические интересы участников правоотношений. Налоговое регулирование прежде всего преследует интересы страны в бюджетно-налоговой сфере, т. е. обеспечивает общественные интересы, а также их финансовое покрытие [там же, с. 25–50]. Формы налогового регулирования могут включать систему налогового стимулирования, систему налоговых льгот, оптимизацию налоговых ставок, меры санкционного действия.

В целом система налогового стимулирования вызывает изменение срока уплаты налоговых сборов и пени; предоставление рассрочки или отсрочки по уплате налога; предоставление инвестиционного налогового кредита или обычного налогового кредита.

Оптимизация ставок по налоговым платежам занимает особенное место в регулировании налоговых ставок. Цель оптимизации — достижение равновесия между функциями: регулирующей и фискальной. От размера ставок зависит построение налоговой системы. Расчет наиболее оптимального уровня ставок — сложный и трудоемкий процесс. Прежде всего следует экономическое обоснование для оптимизации государственных расходов, приведение таковых в соответствие с различными возможностями реальной экономики.

Неотъемлемая составляющая налогового регулирования и формы налогового администрирования — это система санкционирования. Ко всем нарушителям законодательства системы налогообложения применяются административные и финансовые санкции, меры уголовной ответственности [4, с. 140–145].

Важным условием эффективного администрирования системы налогообложения является налоговый контроль. Задачи и цели налогового контроля могут быть совершенно разными. Основная цель — это обеспечение стабильного поступления бюджетных доходов, препятствие избеганию налогов.

В процессе осуществления мероприятий налогового контроля можно выделить такие формы налогового администрирования:

– постановка налогоплательщиков на учет, их регистрация;
– составление отчетности по налогам, обработка и учет;
– ведение учета поступления налоговых сумм;
– осуществление контроля и учета своевременных платежей, согласно оговоренному графику;
– осуществление выездных и камеральных проверок;
– обработка материалов, которые были получены в ходе налоговых проверок;
– контроль за реализацией полученных материалов проверок;
– осуществление контроля за своевременностью штрафных выплат.

Полноценное выполнение перечисленных задач, поэтапная организация каждого из пунктов, а также распределение обязанностей между представителями налоговых органов и их отделами влечет развитие эффективной системы налогового администрирования. Следовательно, налоговые поступления поступают в необходимом объеме и в рамках отчетного времени, что в целом благоприятно сказывается на экономическом секторе и бюджетной среде государства.

Отталкиваясь от вышесказанного, можно прийти к обобщающему выводу о том, что своевременное и полное пополнение бюджета осуществляется посредством верной работы налоговых органов, а также полноценным использованием методов налогового администрирования. Таким образом, налоговое администрирование можно назвать одной из основных частей налоговой системы страны [5, с. 34–38].

Литература

1. *Wran Daniel A., Bedeian Arthur G., Breeze John M.* The foundations of Henri Fayol's administrative theory [Электронный ресурс]. URL: http://www.bus.lsu.edu/management/faculty/abedeian/articles/Fayol (дата обращения: 02.11.2016).

2. *Оспанов М. В.* Гармонизация налоговых отношений и налоговая реформа [Электронный ресурс]: автореф. ... канд. экон. наук. URL: http://dissertation1.narod.ru/avtoreferats/avtoref137.htm (дата обращения: 02.11.2016).

3. *Шувалова Е. Б., Шувалов А. П., Солярик М. Ю., Федоров П. Е.* Осуществление государственного налогового контроля (экономико-правовой аспект) / под общ. ред. д. э. н., проф. Е. Б. Шуваловой. М.: МЭСИ, 2010. 415 с.

4. *Шувалова Е. Б., Шувалов А. П., Солярик М. Ю.* [и др.]. Осуществление государственного налогового контроля. Теория и практика на этапе инновационного развития экономики РФ / под общ. ред. д. э. н., проф. Е. Б. Шуваловой. М.: МЭСИ, 2011. 498 с.

5. *Хомяков А. Т.* Налоговое администрирование // Финансовое право. 2011. № 4. С. 34–38.

Грасюк Е. Н.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В ходе осуществления хозяйственной деятельности предприятие осуществляет различные хозяйственные действия, принимает решения и т. д. Хозяйственные операции, с целью дальнейшего анализа, фиксируются в бухгалтерском учете.

Информация, представленная в бухгалтерском учете является главным источником для проведения мониторинга финансового состояния предприятия.

Согласно Приказу Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности», применяются следующие формы финансовой отчетности:

– бухгалтерский баланс (форма-1);
– отчет о финансовых результатах (форма-2);
– отчет о движении капитала (форма-3);
– отчет о движении денежных средств (форма-4);
– отчет о целевом использовании средств;
– пояснения к формам отчетности [1].

В бухгалтерской (финансовой) отчетности представлена информация о финансовом состоянии предприятия: наличии финансовых ресурсов предприятия, их распределении и использовании, данные о финансовых результатах (прибыли), наличии и движении собственного и заемного капитала, о денежных потоках, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии и изменении основных и оборотных средств, нематериальных активов и т. п.

На основе бухгалтерской (финансовой) отчетности при мониторинге определяются состояние и изменение финансовых ресурсов предприятия, объем и структура реальных и финансовых инвестиций в активы предприятия, инвестиционная и инновационная деятельность предприятия, структура и состояние основных и оборотных средств, уровень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, финансовых результатов и др. На основе мониторинга дается прогноз о состоянии и изменении изучаемого объекта.

Информационной базой проведения финансового анализа организации является именно бухгалтерская отчетность, так как в классическом понимании финансовый анализ является анализом данных бухгалтерской отчетности организации. Проведение финансового анализа может быть разным, так как зависит от поставленных задач. Финансовый анализ организации может:

– использоваться для выявления управленческих проблем производственно-хозяйственной деятельности организации;
– являться основой для оценки деятельности руководства финансово-хозяйственной деятельности организации;
– использоваться для принятия направлений инвестирования капитала;
– выступать инструментом прогнозирования отдельных показателей деятельности организации [2, с. 68].

Содержание финансового анализа организации основано на определении его целей, объектов и предметом исследования. Основной целью анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности является получение ключевых (наиболее информативных) параметров, отражающие объективную оценку и наиболее точ-

ное представление финансового состояния организации и результатов ее деятельности в целях принятия управленческих решений.

Основными задачами проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности являются:

– оценка структуры имущества и источников его формирования;
– оценка сбалансированности материальных и финансовых ресурсов;
– оценка структуры и движения собственных и заемных средств;
– оценка использования денежных средств;
– факторный анализ деятельности организации и эффективности использования активов;
– контроль над движением финансовых потоков [8, с. 52].

Так, форма 1 «Бухгалтерский баланс» является основой для проведения анализа динамики и структуры активов и пассивов организации. По ней можно определить сумму и структуру оборотных и основных средств предприятия, удельный вес дебиторской и кредиторской задолженностей. Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности также нельзя провести без данных формы № 1.

Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» позволяет проанализировать процесс формирования конечного финансового результата предприятия в разрезе трех видов деятельности: основной, финансовой и инвестиционной. Вкупе с бухгалтерским балансом с помощью данной формы проводится анализ рентабельности, деловой активности и эффективности деятельности предприятия.

Изменения в структуре собственного капитала фиксируются в форме «Отчет об изменениях капитала»

Оценка поступления и анализ движения денежных средств проводится на основании формы «Отчет о движении денежных средств». В отчете происходит формирование информации о притоках-оттоках денежных средств от вышеуказанных видов деятельности. Анализ формы позволяет охарактеризовать рас-

четно-платежную дисциплину, выявить причины образования как кредиторской, так и дебиторской задолженностей.

Анализ финансовой отчетности — это инструмент управления организацией, с помощью которого выявляются основные проблемы управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия в цели выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей деятельности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность — это связующее звено между предприятием и субъектами современных рыночных отношений. Недостатки раскрытой информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности могут стать серьезным недостатком и препятствием для развития деятельности организации, т. е. в прогнозировании притока дополнительных финансовых средств для расширения деятельности организации. Достоверность результатов анализа зависит, прежде всего, от достоверности информации в отчетности, чем детальнее раскрыта информация в отчетности, тем наиболее полно будет проведен анализ.

Основная цель бухгалтерской (финансовой) отчетности при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности организации является достоверное и полное представление информации о финансовом положении предприятия и о его изменениях.

Основными факторами признания финансовой отчетности пользователями как источника для проведения финансового анализа являются:

– полнота;
– существенность;
– уместность;
– понятность;
– своевременность;
– правдивость;
– применимость для целей прогнозирования;
– осмотрительность [5, с. 28].

При раскрытии информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности данные факторы должны быть учтены. Соблюдение всех данных требований, способствует признания отчетности как основного источника проведения финансового анализа ор-

ганизации. Это способствует, прежде всего, установлению и выявлению основных негативных факторов, отрицательно влияющих на финансовое положение и результаты деятельности организации.

В совокупности данные факторы, по которым потенциальный пользователь отчетности признает ее как основной источник финансового анализа, является то, что такая отчетность обладает прозрачностью. Именно за счет прозрачности отчетности результаты проведенного анализа полно и достоверно раскрывают картину финансового положения организации, способствуют правильному принятию управленческих решений в целях укрепления финансового положения предприятия.

Литература

1. О формах бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 04.12.2012 №154н) // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_141042/ (дата обращения: 08.11.2016).

2. *Гиляровская Л. Т.* [и др.]. Комплексный финансовый анализ хозяйственной деятельности. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2011. 360 с.

3. *Донцова Л. В.*, *Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2011. 368 с.

4. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2010.

5. Комплексный финансовый анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева [и др.]. М.: Финансы и статистика, 2012. 672 с.

6. *Пястолов С. М.* Финансовый анализ деятельности предприятия: учебник. М.: Академический Проект, 2012. 576 с.

7. Финансовый анализ / под ред. О. Н. Соколовой. М.: ИНФРА-М, 2011. 320 с.

8. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа: учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. 456 с.

Донгак А. Ш., Минина Е. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банковская система Российской Федерации на данный момент функционирует в нестабильных условиях, поэтому повышенное внимание направлено к устойчивости коммерческих банков к изменениям. Проблема определения достаточности капитала банка является объектом экономических исследований и прений между банками и органами, регулирующих деятельность коммерческих банков. Минимальный объем капитала дает возможность коммерческим банкам улучшить показатели рентабельности и роста активов, но органы, регулирующие деятельность банков, требуют увеличения уровня капитала для уменьшения банковских рисков, т. е. обеспечения финансовой устойчивости.

Понятие «достаточность капитала» определяет совокупную оценку надежности банка, уровень его подверженности к рискам. Другими словами, собственный капитал выполняет роль «буфера против убытков», обуславливающую взаимозависимость величины капитала и подверженность банка риску. Основной принцип достаточности капитала заключается в том, что объем собственного капитала должен соответствовать объему активов с учетом степени их риска [3].

Собственный капитал коммерческого банка является важнейшим источником ресурсов для ведения деятельности, который формируется первоначально за счет средств вкладчиков. Если средства клиентов банка и кредиторов закладываются на условиях возвратности, срочности и платности, то в свою очередь собственный капитал носит свойство безвозвратности и выполняет ряд функций: защитная, оперативная и регулирующая [там же].

Умышленное завышение или занижение приводит к недостоверности информации, впоследствии к невыгодным управленческим решениям. Так, завышение капитала приведет к недостовер-

ной информации о благополучии банка, что приведет к заблуждению инвестора, вкладчиков и сам банк. Последний начинает расширять свои банковские операции, что увеличивает подверженность риску. В другом случае, когда капитал занижен, банк может заработать меньше прибыли, не используя неучтенные ресурсы.

На глобальном уровне контролем деятельности банков занимается Базельский комитет по надзору банков. Этим комитетом в 1988 г. были приняты первые нормативные требования к коммерческим банкам — «Базель I» [там же]. По стандарту «Базель I», капитал банка разделяется на два вида — капитал первого уровня и второго, а все активы банка подразделяются на пять групп в соответствии со степенью риска. Стандарт «Базель II» основывается на трех требованиях: минимальных требованиях к капиталу («Базель I»), процедура надзора и рыночная дисциплина. То есть уже существующий механизм расчета «Базеля I», доказавший эффективность, был дополнен двумя компонентами: процедурой надзора, входящих в него процедуру надзора и взаимодействие банков и органов надзора, и обширной системой раскрытия информации.

Кризис в международной экономической системе вынудили ужесточить требования к устойчивости кредитных организаций, особое внимание уделяется степени достаточности собственного капитала кредитной организации. Принятие «Базеля III» в декабре 2010 г. было ответом на недочеты в финансовом регулировании, которые выявил финансовый упадок конца 2008 г. [4]. В новом стандарте усилились требования к капиталу банка и вводятся новые установленные минимальные значения ликвидности. Система «Базель III», прежде всего, будет направлена на уменьшение основных рисков, возникающих у банков, но следует отметить, что даже новые требования, более жесткие, чем прежде, могут только уменьшить число рисков. Также «Базель III» затрагивает методы расчета капитала банков, а также вносит обязательные требования к капиталу. Новые правила вступили в силу с 01.01.2014, основные изменения затронули нормативы достаточности по базовому, основному и совокупному капиталу. Изменения касаются требования большей прозрачности источников ка-

питала и повышение планки требований, выдвигаемых к акционерам. Отныне привилегированные акции и доход, связанный с их размещением, переходят из капиталов первого уровня в капитал второго уровня [1]. Также в новый стандарт ввели дополнительные буферы капитала и коэффициенты ликвидности. Согласно новым нормам, с 1 января 2016 г. Банк России меняет требования к достаточности капитала. Также коэффициент базового капитала приведен к 4,5% (раньше 5%), и ЦБ изменил норматив общей достаточности капитала, снизив его на два пункта — с 10 до 8% [2].

Таким образом, полный переход к системе «Базель III» будет характеризоваться тем, что в обязательном порядке банки должны отправлять в ЦБ показатели трех нормативов достаточности капитала: Н1.0 (норматив достаточности собственных средств банка), Н1.1 (норматив достаточности базового капитала), Н1.2 (норматив достаточности основного капитала) [2]. Все изменения приводят к тому, что банкам придется внедрять больший объем документов, тем самым увеличивая бюрократическую нагрузку, соответственно повысятся издержки.

Литература

1. Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И (с изм. и доп.). URL: http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121221074.pdf (дата обращения: 02.11.2016).

2. О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III») [Электронный ресурс]: Положением Банка России от 28 декабря 2012 г. № 395-П. URL: http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves130227011.pdf (дата обращения: 02.11.2016).

3. Банк и банковские операции: учебник для бакалавриата / Фин. ун-т при Правительстве РФ; ред. О. И. Лаврушин. М.: КноРус, 2016. 272 с.

4. Достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям БАЗЕЛЬ-III [Электронный ресурс]: региональный аспект / Т. Е. Даниловских //

Фундаментальные исследования. 2014. № 8-3. URL: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34612 (дата обращения: 02.11.2016).

Дудко Т. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ

Как известно, главная цель любого предприятия заключается в извлечении прибыли. По этой причине важным является постоянное отслеживание всех финансовых показателей предприятия, а также рациональное использование ресурсов. Чтобы предприятие могло получать высокий доход от своей деятельности, имело возможность совершенствовать свои технические параметры, возникает необходимость в правильном распределении получаемой прибыли, денежных средствах, получаемых от заемщиков, и др. [1, с. 72].

Одной из наиболее важных проблем экономики нашей страны, по мнению многих экономистов, является дефицит денежных средств на предприятиях, не позволяющий им осуществлять свою текущую и инвестиционную деятельность. Но, анализируя данную проблему, можно заметить, что одной из причин такого дефицита является достаточно невысокая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, небольшое число применяемых при этом финансовых инструментов, технологий и механизмов. Так как финансовые инструменты и технологии всегда основаны на разработках финансовой науки и практики, их использование в особенности актуально при недостатке финансовых ресурсов.

В то же время управление денежными потоками является составной частью финансового менеджмента и происходит в рам-

ках финансовой политики предприятия. Задача финансовой политики предприятия состоит в построении эффективной системы управления финансами, которая сможет обеспечить достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия. Денежные потоки сопровождают хозяйственную деятельность предприятия практически в любых ее аспектах. Денежный поток может быть представлен как система «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Правильно организованные денежные потоки свидетельствуют о финансовом благополучии предприятия, являются предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности [2, с. 46].

Способность генерировать денежные потоки является одним из наиболее важных признаков финансовой устойчивости предприятия. Именно поэтому все больше появляется необходимость активно применять инструменты финансового анализа и менеджмента в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятий любых форм собственности. Кроме того, необходимо также совершенствование организационных и законодательных нормативов, использование современных методов и технологий формирования эффективной системы экономического обеспечения хозяйственной деятельности предприятия [там же, с. 70].

Если у предприятия имеются денежные средства, это дает ему возможность успешно конкурировать на рынке и развиваться в дальнейшем. На эффективность оптимизации и регулирования денежных потоков предприятия оказывает воздействие информационная база для принятия решений, а именно — качественно проведенная аналитическая работа. Именно поэтому в настоящее время активно совершенствуется система менеджмента, и к менеджерам разных уровней предъявляется все больше требований.

Как анализ эффективности работы всего предприятия, так и анализ эффективности управления денежными потоками необходимо проводить систематически. Иначе, если вовремя не будет замечен отток денежных средств или значительное несоразмерное доходам возрастание затрат, предприятие может стать неплатежеспособным и, впоследствии, банкротом [3, с. 95].

Рассмотрим, что представляет собой платежеспособность. Под платежеспособностью понимается возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Лучшим вариантом считается, когда предприятие всегда имеет свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств. Предприятие считается платежеспособным и в том случае, если у него недостаточно свободных денежных средств или они совсем отсутствуют, однако оно имеет возможность быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами.

Каким же образом эффективность управления денежными потоками предприятия влияет на его финансовую устойчивость и платежеспособность?

Рациональность в формировании денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и позволяет возрастать объемам производства и реализации продукции. Одновременно с этим любое нарушение платежной дисциплины негативно влияет на формирование производственных запасов сырья и материалов, уровень производительности труда, реализацию готовой продукции, положение предприятия на рынке и др. Даже у предприятий, которые успешно работают на рынке и генерируют достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникнуть как следствие несбалансированности разных видов денежных потоков во времени.

Управление денежными потоками — это достаточно важный фактор ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит потому, что сокращается продолжительность операционного цикла, более экономно используются собственные средства и уменьшается потребность в заемных источниках денежных средств. Таким образом, эффективность работы предприятия прямо зависит от организации системы управления денежными потоками. Формируется данная система с целью обеспечивать выполнение краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранять платежеспособность и финансовую устойчивость, более рационально использовать его активы и источники финансирования, а также минимизировать затрат на финансирование хозяйственной деятельности [4, с. 25].

Благодаря эффективному управлению денежными потоками обеспечивается финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. На темпы стратегического развития, финансовую устойчивость предприятия в значительной мере оказывает влияние то, насколько разнообразные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и времени. Максимальная синхронизация приводит к значительному ускорению реализации стратегических целей развития предприятия [5].

Посредством рационального формирования денежных потоков повышается ритмичность осуществления операционных процессов предприятия. Сбои в проведении платежей негативно влияют на формирование производственных запасов сырья и материалов, производительность труда, реализацию готовой продукции и др.

Также эффективное управление денежными потоками дает возможность сокращения потребности предприятия в заемном капитале. Благодаря активному управлению денежными потоками, можно обеспечить более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития предприятия от привлекаемых кредитов [там же].

Управление денежными потоками — это важный финансовый рычаг обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. На это влияет сокращение продолжительности производственного и финансового циклов, которое достигается при результативном управлении денежными потоками.

Посредством использования активных форм управления денежными потоками предприятию удается получать дополнительную прибыль, которая генерируется непосредственно его денежными активами. Имеется в виду, главным образом, эффективное использование временно свободных остатков денежных средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов в осуществлении финансовых инвестиций.

Таким образом, эффективное управление денежными потоками предприятия влияет на формирование дополнительных инвес-

тиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, которые являются источником прибыли. В конечном итоге эти и другие факторы повышают финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

Литература

1. *Илясов Т. Г.* Как улучшить финансовое состояние предприятия // Финансы. № 10. 2007. С. 70–73.

2. *Ковалев В. В.* Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб.-практ. пособие. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2013. 121 с.

3. *Тинякова В. И., Тимофеева Н. Ю.* Управление денежными потоками предприятий: проблемы и методы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 2. С. 93–97.

4. *Шеремет А. Д.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2013. 50 с.

5. *Рындина Е. С.* Управление денежными потоками на предприятии [Электронный ресурс] // Политика, экономика и инновации. 2016. № 1. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-denezhnymi-potokami-na-predpriyatii-1 (дата обращения: 14.11.2016).

Зайцева И. Г.
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКИНГА

Переход от простого предоставления стандартных банковских услуг к комплексному банковскому обслуживанию населения в свое время потребовал пересмотра отношения к данному направлению деятельности банков и рассмотрения его как самостоятельного бизнеса со своими особенностями, возможностя-

ми, характером привлекаемых и размещаемых ресурсов, спецификой предоставляемых услуг и методов обслуживания клиентов. Это привело к активизации интереса банков к данному направлению работы, определило появление новых источников для роста и получения дохода. В результате в употребление вошел термин «розничный банковский бизнес», который определяет не менее значимую сферу деятельности, чем обслуживание крупных корпоративных клиентов. Развитие розничного направления банковской деятельности, в свою очередь, потребовало изменения облика современного банковского дела, перестройки организационной структуры, внедрения новых подходов к обслуживанию, применения разнообразных каналов обслуживания клиентов. Трансформации, происходящие на розничном банковском рынке под влиянием современных технологий, оказываются не менее грандиозными. Развитие дистанционных каналов обслуживания идет по двум направлениям. С одной стороны расширяются возможности банков по обслуживанию клиентов, с другой стороны, происходит вовлечение клиентов в процесс обслуживания, развивается их самостоятельность и инициатива.

В России розничный банковский бизнес уже достиг определенных успехов, но вместе с тем, имеет колоссальный потенциал для развития. Частные клиенты интересны банкам и как поставщики ресурсов, и как активные их потребители, и как пользователи комиссионных услуг [1, с. 10]. Развитие современных электронных технологий стало весомым фактором, способствующим реализации этого потенциала. В настоящее время 64,5%, или 35,3 млн российских интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет пользуются услугами интернет-банкинга. В крупных городах (население свыше 100 тыс. чел.) доля пользователей еще выше — 68,2% [2].

Развитие дистанционных каналов банковского обслуживания способствует возникновению некоторых особенностей современного розничного банкинга. Среди них следует выделить такие, как:

– наличие широкой сбытовой сети, включающей как точки физического присутствия, так и полноценный интернет-

банкинг, мобильный банкинг, смс-банкинг, банк-клиент и другие каналы;
– расширение функционала дистанционных каналов обслуживания;
– удобный и привлекательный интерфейс;
– предоставление дополнительных, в том числе, бесплатных услуг;
– активное использование возможностей социальных сетей для продвижения услуг, и получения обратной реакции со стороны клиентов;
– автоматизация консультирования за счет систематизации стандартных вопросов, создания обучающих программ в игровой форме, внедрения роботов и т. д.

Воспользовавшись преимуществами дистанционных каналов, банки получают возможность наращивать объемы реализации предлагаемых услуг при значительно меньших затратах на расширение собственной сбытовой сети по сравнению с обслуживанием через традиционные банковские офисы. Фактически открытие банковского счета оказывается для клиента достаточным условием для последующего расширения спектра приобретаемых услуг на дистанционной основе. Многие банки, развивающие дистанционное обслуживание, создают клиентам возможность получения целого комплекса услуг без необходимости посещения банковского офиса: переводы и платежи, оформление кредитов, конвертация валюты, открытие депозитов, покупка ценных бумаг и других финансовых инструментов, заказ дополнительных карт, пополнение электронных кошельков, разнообразные информационные сервисы и т. д. Приобретение значительного объема услуг в рамках одного банка позволяет клиенту рассчитывать на льготные условия обслуживания, а комплексный лояльный подход оказывается привлекательной чертой и удерживает клиента от обращения в другой банк.

Одновременно для банка формируется возможность отслеживания истории обращения к банковским услугам в отношении каждого конкретного клиента и крупных клиентских сегментов и выявления наиболее востребованных и интересных услуг. Накоп-

ление значительных объемов информации подобного характера создает базу для выявления закономерностей и особенностей, характеризующих каждый сегмент и, соответственно — для корректировки своей политики в отношении данного сегмента. Причем это касается как внесения изменений в продуктовый ряд, разработки и внедрения новых интересных пакетных продуктов, так и совершенствования каналов и инструментов продвижения услуг. Последнее пока еще в недостаточной мере востребовано отечественными банками. В то же время использование нестандартных приемов продвижения через социальные сети и наиболее массовые сайты обеспечивает интерес к банку со стороны активной части населения, которая наиболее склонна к приобретению финансовых услуг.

Немаловажной особенностью современного дистанционного банкинга, которая выгодно отличает его от традиционного обслуживания, выступает усиление вовлеченности клиентов в процесс оказания услуг. Клиент имеет возможность сначала самостоятельно выбрать банк и услугу, затем полностью с использованием мобильного или интернет-банкинга пройти весь путь от заказа услуги до получения результата и далее обращаться к услугам по мере надобности. Тем самым он в большей степени осознает свою значимость и принадлежность, повышается уровень его ответственности, а следовательно, и удовлетворенность полученным результатом. У него создается полное ощущение, что он участвует в процессе, на равных основаниях взаимодействует с банком. Для многих клиентов это является весомым фактором; они не хотят, чтобы их «водили за руку» и навязывали бы ненужные им услуги и сервисы.

Правда, такой подход требует от банка обеспечения полноценного и комплексного функционала в рамках дистанционных каналов обслуживания и предоставления права выбора личных параметров — начиная с внешнего вида системы обслуживания и ее цветового оформления и заканчивая формированием перечня легкодоступных и наиболее востребованных услуг для конкретного клиента. Этим сегодня могут похвастаться далеко немногие российские банки.

Таким образом, современный розничный банковский бизнес выступает динамичной и привлекательной сферой деятельности для банков. Однако жизнь людей требует от банков постоянного совершенствования применяемых ими подходов к обслуживанию клиентов и инструментов взаимодействия с ними. Развитие электронных каналов взаимодействия предполагает, что банки станут не просто такими же современными и продвинутыми, как и их клиенты, а будут минимум на шаг опережать их знания и потребности.

Литература

1. *Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П.* Банковское дело. Розничный бизнес: учеб. пособие. М.: Кнорус, 2010.

2. Internet Banking Rank 2016 // Официальный сайт Аналитического агентства Markswebb Rank & Report. URL: http://markswebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2016/ (дата обращения: 10.11.2016).

Звягина Е. М., Власов С. Ю.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ

Привлечение кредитов банков является дополнительным источником финансирования коммерческой деятельности организаций. Кредитные взаимоотношения организаций с банками строятся на основе кредитных договоров, которые определяют взаимные обязательства и ответственность сторон.

При проверке аудитор выясняет, имеются ли в наличии кредитные договоры, отвечают ли они нормам ГК РФ.

Согласно ст. 819 Гражданского кодекса РФ, по кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обя-

зуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты по ней.

Расчеты по кредитам и займам, полученным как от нерезидентов, так и от российских уполномоченных банков в иностранной валюте, осуществляются резидентами с текущих валютных счетов и не могут производиться с транзитных валютных счетов.

Аудитор уточняет, используются ли кредиты и займы по целевому назначению или нет, как погашалась задолженность по кредитам (в виде денежных средств, путем передачи векселя, взаимозачетом). Полноту и своевременность погашения кредитов аудитор проверяет по выпискам банка.

При заполнении отчетности, когда до погашения долгосрочного кредита по счету 67 срок составляет менее 12 месяцев, непогашенный остаток, согласно пункту 6 ПБУ 15/01, организация может перевести в краткосрочную в тот момент, когда по условиям договора до возврата основного долга останется 365 дней. Правда, возможность такого перевода должна быть предусмотрена в учетной политике организации.

Анализируя дебетовые обороты по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетами 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» и другими, аудитор проверяет своевременность погашения полученных кредитов.

Для погашения кредитов используются денежные средства с расчетного и валютного счетов, а также ценные бумаги.

При проверке уплаты процентов может быть выявлено, что они включены в себестоимость. В целом это не исказит финансовый результат, однако может привести к отступлению от методологии, что, в свою очередь, исказит структуру формирования прибыли, отраженной в отчете о финансовых результатах, а в случае существенности таких сумм — показатели статьи «Проценты уплаченные».

Нормативными документами при осуществлении капитальных вложений допускается включение процентов за кредиты в первоначальную стоимость в случае их начисления и оплаты до

принятия объектов к учету, а после принятия объекта к учету изменение первоначальной стоимости не производится.

Ошибки в отражении процентов оказывают влияние на формирование финансовых результатов.

Аудитор проверяет правильность применения плана счетов по видам кредитов, как организован синтетический и аналитический учет по этим счетам, соответствуют ли данные аналитического учета данным синтетического учета, Главной книге, соответствуют ли остатки в этих регистрах остаткам на соответствующих счетах в балансе организации.

Кроме кредитов банков, организации используют другие возможности привлечения заемных средств путем получения кредитов от заимодавцев — не банков (займов), реализации (выпуска) ценных бумаг (облигаций), выдачи финансовых векселей. Однако займы организации в виде финансовых векселей возможны только для ограниченного круга инвесторов.

Методика проведения аудита операций по займам в основном не отличается от проверок операций по кредитам.

При аудите банковских кредитов аудитор часто встречается с тем, что на предприятии не ведется аналитический учет кредитов. Поэтому в целях экономии рабочего времени аудитору не всегда следует сразу приступать к проверке правильности начисления процентов по банковским кредитам, если на предприятии плохо отлажен аналитический учет кредитов. В подобных случаях аудитору следует сгруппировать все кредитные договоры по определенным признакам и только затем начать проверку правильности начисления и отражения в бухгалтерском учете предприятия процентов по банковским кредитам или поручить выполнить эту работу работникам бухгалтерии проверяемого предприятия.

От правильного учета расчетов по кредитам и займам зависит сумма налогооблагаемой прибыли предприятия и, как следствие, в целом деятельность организации.

Звягина Е. М., Мальков Д. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Заемные средства представляют собой правовые и хозяйственные обязательства [1, с. 166].

Заемные средства классифицируют в зависимости от степени срочности их погашения и способа обеспеченности.

По степени срочности погашения обязательства подразделяют на долгосрочные и текущие. Средства, привлекаемые на долгосрочной основе, обычно направляют на приобретение активов длительного использования, а текущие пассивы, как правило, являются источником формирования оборотных средств.

Для оценки структуры заемных средств весьма существенно их деление на необеспеченные и обеспеченные. Важность такой группировки связана с тем, что обеспеченные обязательства в случае ликвидации организации и объявления конкурсного производства погашаются из конкурсной массы.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия — явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового положения. Поэтому в процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причины образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, определить сумму выплаченных пеней за просрочку платежей [2, с. 155].

Качество кредиторской задолженности может быть оценено также определением удельного веса в ней расчетов по векселям. Доля кредиторской задолженности, обеспеченная выданными векселями, в общей ее сумме показывает ту часть долговых обя-

зательств, несвоевременное погашение которых приведет к протесту векселей, выданных предприятием, а следовательно, к дополнительным расходам и утрате деловой репутации.

При анализе долгосрочного заемного капитала интерес представляют сроки востребования долгосрочных кредитов, так как от этого зависит стабильность организации. Если они частично погашаются в отчетном году, то эта сумма показывается в составе краткосрочных обязательств [3, с. 67].

Анализируя кредиторскую задолженность, необходимо учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому надо сравнить сумму дебиторской и кредиторской задолженности. Так, если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.

Таким образом, анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости. Это очень важно при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии.

Литература

1. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2015. 635 с.

2. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2015. 670 с.

3. *Станиславчик Е. Р.* Анализ оборотных активов // Финансовая газета. 2015. № 34. С. 15–21.

Иванов А. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

В настоящее время в пределах рыночной экономики повышается роль контроля и управления налоговыми рисками предприятия, так как данные риски могут быть причиной лишних расходов, которые негативно влияют на деятельность организации.

Главная задача предпринимательской деятельности — это получения максимально возможного дохода при минимальных затратах. Для реализации такой цели требуется величину капитала, который вложен в производственную деятельность, сравнить с налоговыми рисками и финансовыми результатами этой деятельности, тогда организация получит возможность извлечь максимальный доход, затратив минимальные средства.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что в современном мире управление налоговыми рисками является важной и характерной чертой управления любой организации.

Налоговые риски являются одним из важных элементов в системе управления финансами. Опасность для организации при возможных налоговых рисках проявляется в том, что предприниматель имеет шанс нести некоторые финансовые затраты, что может стать важным фактором тормозящий дальнейшую деятельность предприятия. Для государства эта опасность проявляется в уменьшении финансового потока в бюджет, что приведет к корректированию величины налогов и изменения самой налоговой политики.

Налоговый риск характеризуется такими элементами, как:

1. Налоговый риск представляет собой составляющую финансового риска.

2. Налоговый риск непосредственно связан с неточностью экономической и правовой информации.

3. Все участники налоговых правоотношений подвержены налоговому риску.

4. Влечет за собой отрицательный характер для участников налоговых правоотношений.

Под управлением налоговыми рисками можно понимать совокупность каких-либо приемов и методов, которые в свою очередь помогают предугадывать возможность негативных событий и использовать эффективные действия для того, чтобы минимизировать отрицательные последствия.

Управления налоговыми рисками является своеобразной экономической деятельностью, которая требует глубоких знаний в области налогового и административного, гражданского и уголовного права, методов оптимизации хозяйственных решений и анализа хозяйственной деятельности.

Существуют основные приемы при управлении налоговыми рисками. К ним можно отнести: избежание риска, снижение степени риска, принятие риска

Минимизирование налогового риска может, проявляется в избегании от реализации проекта, непосредственно связанного с риском, от этого появляется возможность избежать некой неопределенности. Но не стоит забывать, что данный метод предполагает отказ от какой-либо возможной прибыли. Метод снижения риска подразумевает минимизирование возможности и объема потерь. Принятие риска предполагает важное решение предпринимателя, которое покроет потенциальные потери за счет собственных средств.

Уклонение от налогов при предпринимательской деятельности является неправомерным действием. Возможные методы уклонения можно разделить на криминальные и некриминальные. При криминальных действиях происходит нарушение норм налогового и уголовного права.

В современном мире любой участник предпринимательской деятельности сталкивается с налоговыми рисками. Налоговый риск влечет за собой финансовый результат, который проявляется либо в доходе, либо в убытке для предпринимательской деятельности.

Извлечение максимальной эффективности при управлении финансовыми рисками является важнейшей задачей предпринимателя, так как данный аспект позволяет уменьшить рост налоговых отчислений по результатам проверок, что в свою очередь положительно будет сказываться на всей деятельности организации.

В современном мире налоговые риски могут воздействовать на экономическую безопасность государства, из чего следует, что деятельность налоговых органов должна протекать качественно для

обеспечения пополнения федерального, регионального и местного бюджета.

Управления налоговыми рисками в деятельности организации дает возможность минимизации появления рисков и уменьшения отрицательных последствий, которые связаны с процессом налогообложения.

Литература

1. *Давыдова О. А., Жутяева С. А., Звягина Е. М.* Организация систем внутреннего финансового и налогового контроля // Дискуссия. 2016. № 7. С. 20–25.

2. *Жутяева С. А.* Налоговая стабильность как фактор стимулирования инвестиционной деятельности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 73–76.

3. *Пинская М. Р.* Налоговый риск: сущность и проявление // Финансы. 2009.

Ивлева Е. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики
Шашина Н. С., Шашина Э. С.
Санкт-Петербургский институт экономики и управления

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

В настоящее время в зарубежных исследованиях фокус оценки эффективности инновационной деятельности все большее смещается в сторону оценки показателей, характеризующих способности процессов организации создавать и перенимать инновации (знания и системы управления знаниями, технологии

управления, деловая активность и бизнес-процессы, оценка риска и доходности, системной динамики). Эти показатели мало распространены в российской практике. В целом они базируются на моделировании структуры организации, ее климата и оценке, в первую очередь, а также способности создавать и внедрять инновации. Эти показатели, несмотря на свою зависимость от субъективной точки зрения исследователя и ограниченной аналитической значимости, дополняют традиционные экономические показатели (прибыль; чистая текущая стоимость (NPV), рентабельность инвестиций (ROI) и индекс рентабельности (PI); внутренняя норма доходности (IRR); срок окупаемости (PP)), расставляя акцент на связях элементов инновационной системы и практической реализации в процессах управления инновационным предпринимательством.

В составе инновационного потенциала фармацевтической компании, а именно — информационных ресурсов, все более важную роль играют знания, умение организации развивать знания и управлять ими, создавать на их основе ключевые компетенции и трансформировать их в инновации. От умения компании управлять знаниями зависит достижение поставленных целей и ее конкурентоспособность.

Согласно новой теории экономического роста [1], известной как модель Лукаса — Ромера, рост капиталовложений в НИОКР и инвестиции в человеческий капитал является основным фактором экономического роста. Лундвалл ввел в теоретический оборот понятие «экономически эффективное знание», а Ромер показал, что «экономически неэффективное» знание также необходимо растущей экономике [2]. Экономически эффективными знаниями названы инновации, или «экономическое применение новой идеи» [3]. Основной вывод Ромера и Лукаса состоит в том, что экономика, которая обладает ресурсами человеческого капитала и развитой наукой, имеет в будущем гораздо высокие перспективы роста, чем экономика, не имеющая этих преимуществ.

В связи с вышеизложенным система критериев и экономических показателей эффективности управления инновационной активностью фармацевтических предприятий дополнена интег-

ральным показателем — индексом знаний (Knowledge Index, KI), характеризующим способность организации принимать и распространять знания, а также создавать инновации на базе этих ресурсов.

Индекс знаний в данном исследовании представляет собой среднее арифметическое оценок, которые компания имеет по трем группам показателей в каждом из трех направлений:

а) инновационная система (K_1) — уровень финансовых инвестиций на развитие системы управления знаниями (закупку и внедрение информационных технологий по управлению знаниями, оплату услуг привлекаемых со стороны консультантов, проведение организационно-технологических мероприятий для решения проблем информационной безопасности и т. д.);

б) образование и человеческий потенциал (K_2) — уровень образования персонала, участвующего в НИОКР (его дипломы, сертификаты, ученые степени); целевые мероприятия, связанные с передачей знаний и опыта (к ним относятся: корпоративное внутреннее обучение, взаимное обучение сотрудников в виде наставничества, обменом опыта, производственные коммуникации); внешнее обучение и повышение квалификации персонала на специализированных курсах и семинарах; самообразование; участия в различных тренингах личностного роста; освоение новых информационных технологий, распространение дистанционного обучения;

в) информационная инфраструктура (K_3) — агрегированный показатель технологического фактора управления корпоративными знаниями, включающий оценку эффективности обработки, распространения (обмена) и использования информации, для чего необходимы соответствующие информационные технологии, которые позволяют формализовать, кастомизировать и тиражировать необходимую информацию.

Целесообразно использовать более сложную формулу производственной функции знаний для определения индекса знаний компании:

$$KI = \alpha K_1 + \beta K_2 + \gamma K_3, \quad (1)$$

где α — коэффициент производительности человеческого капитала занятого в секторе исследований и разработок;

β — коэффициент эластичности запаса знаний и человеческого капитала / норма отдачи на знания;

γ — коэффициент эффективности внедрения информационных технологий в компании (норма отдачи на IT).

Таким образом, индекс знаний включает ключевые компетенции компании в создании инноваций и отражает важный аспект для формирования стратегии управления инновационным предпринимательством фармацевтической компании: прирост знаний зависит от величины человеческого капитала, занятого в НИОКР, при этом темпы роста знаний зависят от базового уровня знаний, созданных в прошлом.

Оценка влияния государственного регулирования на эффективность развития инновационной деятельности предпринимательских структур в фармацевтической индустрии неразрывно связана с изучением ее структурных и экономических показателей и индикаторов, основана на определении отдачи вложенных инвестиций по ряду критериев, характеризующих ключевые компетенции компании: инновационная активность, управление и развитие знаний, технологические инновации, расходы на исследования и разработки, а также оценки прибыли компании как интегрального показателя эффективности инновационного процесса.

Литература

1. *Romer P. M.* Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. Part 2. Pp. 71–102.

2. *Romer P.* Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. Pp. 1002–1037.

3. *Nelson R.* National Innovation Systems: A Comparative Analysis. N. Y.; Oxford: Oxford Un-iv. Press, 1993.

Казанцева Н. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГРАЖДАН КАК ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из целей развития финансового рынка в Российской Федерации является повышение уровня и качества жизни граждан, в том числе за счет формирования у населения культуры потребления финансовых услуг. Для достижения указанной цели необходимо развивать направления деятельности по обеспечению защиты прав потребителей финансовых услуг, повышению финансовой грамотности населения и доступности финансовых услуг, осуществлению деятельности в части минимизации недобросовестного поведения участников на финансовом рынке.

Для защиты прав потребителей финансовых услуг необходимо:

- обеспечить свободный доступ потребителей к информации о содержании услуг и возможных рисках;
- совершенствовать требования для участников финансового рынка по раскрытию информации (единые требования и формы, в том числе к рекламе; информирование населения о деятельности «финансовых пирамид»);
- совершенствовать работу с жалобами (обратная связи с потребителями финансовых услуг путем создания «единого окна» для обращений граждан; общественной приемной по взаимодействию с потребителями финансовых услуг; создание стандартов взаимодействия участников финансового рынка с потребителями финансовых услуг и защите их прав и интересов).

Повышение финансовой грамотности населения может быть реализовано путем осуществления следующих мероприятий:

– формирование у потребителей финансовых услуг знаний о финансовом рынке, его участниках, инструментах и рисках;

– создание отдельного информационного сайта по финансовой грамотности [1];
– внедрение обязательных учебных занятий в общеобразовательных учреждениях, разработка и продвижение образовательных стандартов;
– создание каталога частных инициатив, направленного на повышение финансовой грамотности [2], с перспективой государственной поддержки наиболее значимых инициатив;
– определение направлений продвижения финансовой грамотности для различных групп населения.

Повышение доступности финансовых услуг возможно за счет обучения населения; развития линейки финансовых продуктов для широкого круга потребителей и специализированной для отдельных групп потребителей; обеспечения ценовой и физической доступности финансовых услуг.

В целях минимизации недобросовестного поведения участников на финансовом рынке могут использоваться следующие мероприятия: 1) осуществление принудительной ликвидации финансовых организаций и исключения неработающих финансовых организаций из государственных реестров; 2) выявление организаций и граждан, осуществляющих незаконную деятельность по предоставлению потребительских займов; 3) выявление схем деятельности «нелегальных кредиторов» и анализ деятельности «финансовых пирамид»; 4) осуществление взаимодействия с правоохранительными органами, Федеральной антимонопольной службой, потребителями финансовых услуг, общественными организациями и движениями.

В целях развития финансового рынка как приоритетной цели деятельности Центрального банка Российской Федерации впервые Банком России разработаны основные направления по развитию финансового рынка, которые нашли отражение в следующих документах:

• Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг. [3], которые представляют комплекс мероприятий по развитию всех секторов российского финансового рынка на среднесрочную перспективу.

• План мероприятий («дорожная карта») «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» [4], который предусматривает конкретные мероприятия по развитию финансового рынка со сроками реализации в 2016–2018 гг.

• План мероприятий (дорожная карта) Банка России на 2016 г. по реализации «Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» [5], который устанавливает конкретные мероприятия по развитию финансового рынка со сроком реализации в 2016 г.

Банком России в рамках развития финансового рынка определены ключевые цели развития финансового рынка, направления и мероприятия по их достижению, установлены определенные надзорные требования для некредитных финансовых организаций, стандартизированы отдельные направления их деятельности, применяются меры надзорного реагирования, выявляются недобросовестные участники финансового рынка.

Литература

1. Интервью Михаила Мамуты о рынке микрофинансирования и готовящихся реформах [Электронный ресурс]. URL: http://magazine.rmcenter.ru/mihail-mamuta-o-rynke-mikrofinansirovaniya-i-gotovyashhihsya-reformah/ (дата обращения: 10.11.2016).

2. ЦБ РФ создаст каталог частных инициатив по повышению финансовой грамотности населения [Электронный ресурс]. URL: http://arb.ru/b2b/news/tsb_rf_sozdast_katalog_chastnykh_initsiativ_po_povysheniyu_finansovoy_gramotnost-10004047/ (дата обращения: 10.11.2016).

3. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf (дата обращения: 10.11.2016).

4. План мероприятий (дорожная карта) Банка России на 2016 год по реализации Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов [Элек-

тронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/finmarkets/files/development/map.pdf (дата обращения: 10.11.2016).

5. План мероприятий («дорожная карта») «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/finmarkets/files/development/main_events.pdf (дата обращения: 10.11.2016).

Кадола У. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ВЕКА НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Основным показателем эффективности работы любой организации является профессиональное ведения бухгалтерского учета, что особенно важно в условиях современного кризиса в сфере финансов. Конкурентные преимущества предприятия в настоящее время могут обеспечить только передовые информационные технологии. Именно по этой причине в области финансового сопровождения все более актуальной становится компьютеризация бухгалтерского учета.

Рассмотрим, актуальные компьютерные программы для ведения бухгалтерского учета в России:

1. Система «1С: Бухгалтерия». На сегодняшний день это самая известная и простая программа в России (90% компаний пользуются услугой данного продукта). Основные возможности системы просто укладываются в схему «проводка — главная книга — баланс» [1].

Однако продукт «1С: Бухгалтерия» относят к подклассу инструментальных систем для компетентного сотрудника малого предпринимательства, поскольку она требует некоторой настройки для дальнейшего персонального использования.

2. Программы «Контур-Бухгалтерия Актив», «Контур-Бухгалтерия УСН», «Контур-Бухгалтерия Бюджет», «Контур-Зарплата» (4% компаний используют данный продукт). Отличная возможность решить все задачи компьютеризации бухгалтерского и налогового учета на предприятии, любой формы собственности и системы налогообложения [2].

3. Продукт «Турбо9 Бухгалтерия» содержит все основные разделы бухгалтерского и налогового учета (4% предприятий пользуют данную программу). Она предназначена для комплексной компьютеризации такого учета на предприятиях любой формы собственности и любой системы. Отличительная черта — программа не требовательна к ресурсам — человеческим, денежным, временным и цифровым. Пользователю не придется приобретать дорогое оборудование и нанимать штат веб-мастеров для ее поддержании в обычном пребывании [3].

4. Информационная система управления предприятием «Система БЭСТ-5» обладает абсолютно всеми необходимыми средствами для успешного ведения учета и принятия выверенных управленческих решений по всем тенденциям деятельности современных торговых или производственных предприятий, организаций сферы услуг, государственных (муниципальных) учреждений: бюджетных, казенных или автономных (2% компаний предпочитают данную программу) [4]. Для этих целей существуют базисные многофункциональные блоки (категории дополнений), которые охватывают каждый участок учета и управления. Компания создала и благополучно вводит огромное число практических многофункциональных конструкций. Основная особенность заключается в том, что приложения могут работать как в самостоятельном режиме, так и совместно друг с другом. Они образуют единое информационное пространство организации.

Преимущества новых технологий очевидны:

1) снижение трудозатрат;
2) всецело исключается воздействие человеческого фактора, потому как бухгалтерский учет полностью упорядочивается. К тому же повышается результативность работы;

3) компьютеризация бухгалтерского учета в достаточной мере гарантирует возможность стратегического планирования деятельности организации в целом;
4) благодаря функции защиты данных минимизируется опасность потери информации. Бухгалтерская служба не только гарантирует подготовку и хранение необходимой информации о финансовой деятельности организации, но и формирует бухгалтерскую и налоговую отчетность. Исполнить благополучно данную функцию в нынешнее время позволит лишь автоматизация бухгалтерского учета.

Литература

1. *Аверчива И. В.* Автоматизированные информационные системы в бухгалтерском учете // Бухгалтерский учет. 2015. № 3.

2. Автоматизированные информационные технологии в экономике // под ред. Г. А. Титоренко. М.: Компьютер; ЮНИТИ, 2015.

3. *Суслова Ю. А.* Изменения в учете основных средств и налоговые результаты // Бухгалтерский учет. 2016. № 10.

4. *Жигунова О. А.* Учет основных средств некоммерческими организациями // Бухгалтерский учет. 2015. № 4.

Кожин М. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК ФОРЕКС КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Успешное освоение мирового экономического пространства во многом зависит от овладения искусством сотрудничества с международными финансовыми центрами, выходом коммерческих и кредитных организаций на международные рынки. На мировых валютных рынках банки проводят операции с валюта-

ми, которые широко используются в международном платежном обороте.

Самый большой рынок в мире — это рынок Форекс. Он составляет по объему до 90% всего мирового рынка капиталов.

Рынок Форекс (Forex — Foreign Exchange Market) — это совокупность операций по купле-продаже иностранной валюты, и предоставлению ссуд на конкретных условиях (сумма, обменный курс, процентная ставка) с выполнением на определенную дату. На рынке сосредоточены тысячи участников — это банки, брокерские фирмы, инвестиционные фонды, финансовые и страховые компании, которые круглосуточно покупают и продают валюту, заключая сделки в течение нескольких секунд в любой точке Земли. Все участники рынка Форекс объединены в единую глобальную сеть спутниковыми каналами связи с помощью совершеннейших компьютерных систем, при этом они создают оборот валютных средств, превышающий в 10 раз общий годовой валовой, национальный продукт всех государств мира.

Здесь деньги становятся товаром, так как спрос и предложение по операциям с каждой валютой в различных деловых центрах меняется во времени, а следовательно, меняется и цена каждой валюты, причем меняется быстро и непредсказуемым образом.

Основной принцип работы рынка Форекс — свободная конвертация валюты, которая предполагает отсутствие государственного вмешательства при заключении валютообменных сделок (т. е. нет официального валютного курса, нет ограничений на направление, цены и объемы сделок), на гарантиях свободы подобных операций. В то же время обычно устанавливаются правила и ограничения на предоставление посреднических услуг, которые регламентируют, в первую очередь, взаимоотношения клиента (трейдера) и посредника (брокера).

В России достаточно широко развита система платформ для работы на рынке Форекс, например Libertex, MetaTrader, Rumus и др. [5], обучающих сайтов и программ, доступных на любых мобильных устройствах, имеющих доступ к глобальной сети Интернет. Огромное количество сайтов предлагают аналитику рынка, обзоры ситуаций на рынке, что позволяет свободно торговать

на рынке не только кредитным организациям, но и обычному человеку.

Стоит отметить, что в каждом государстве есть свои регуляторы международного валютного рынка Форекс. В России контроль за проведением валютных операций осуществляет Центральный банк [6].

Главными валютами, на долю которых приходится основной объем всех операций на рынке Форекс, являются доллар США, евро, японская иена, швейцарский франк и британский фунт стерлингов. До появления евро большая доля рынка приходилась на немецкую марку.

Ежедневный оборот на рынке Форекс составляет 5,1 трлн долл. в 2016 г.

Периодически Банк международных расчетов (Bank for International Settlements) проводит масштабное исследование рынка Форекс (каждые три года), начиная с 1989 г. В итоговый отчет включается информация об оборотах рынка, структуре и динамике. Так согласно исследованиям, к 2020 г. дальнейший рост внутридневного оборота на рынке Форекс может достигнуть 10 трлн долл.

Таким образом, международный валютный рынок Форекс наращивает свои объемы и постоянно развивается благодаря информационно-технологическому процессу, а также увеличению его участников.

Литература

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ.

2. *Агибалов А. В.* Международные финансы: учеб. пособие. Воронеж: ВГАУ, 2015. 241 с.

3. *Максимова В. Ф., Максимов К. В., Вершинина А. А.* Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: учеб.-метод. комплекс. М., 2009. 175 с.

4. *Anchalee Worrachate.* Global Currency Trading Will Grow to $10 Trillion a Day by 2020. UBS Says, BLOOMBERG, October 26, 2010.

5. Материалы сайта ForexClub. URL: https://www.fxclub.org/ (дата обращения: 02.11.2016).

6. Материалы официального сайта Центрального банка Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/ (дата обращения: 02.11.2016).

7. Материалы сайта РБК. URL: http://www.rbc.ru/ (дата обращения: 02.11.2016).

Козлова Ю. В.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ МЕДИЦИНЕ. ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

Поскольку деньги — неотъемлемая часть нашей жизни, роль их велика, и тема денег всегда будет актуальной во всех отраслях современной экономики. В связи с тем, что моя будущая профессия напрямую связана с медициной, в своей работе я хотела бы затронуть платные медицинские услуги, предоставляемые страховыми компаниями, а именно — добровольное медицинское страхование. Платные услуги в медицинской сфере позволяют получить широкий спектр услуг с максимальным комфортом.

Начну с того, что любой гражданин России имеет право на обязательное медицинское страхование (ОМС). Формально с такой полис делает возможным бесплатное посещения врача районной поликлиники, а также проведение некоторых простых операций.

Однако есть немало ситуаций, когда полиса ОМС недостаточно. Все больше расширяется список медицинских услуг, которые можно получить только за деньги. Безусловно, многие не хотят стоять в длинных очередях, сомневаться в компетентности врача, но и разоряться при этом тоже нежелательно. Поэтому на рынке сегодня существует такая вещь, как добровольное медицинское страхование (ДМС), которое зависит только от желания компании застраховать работников. Оно обеспечивает возможность

получения гражданами дополнительных медицинских и сервисных услуг помимо тех, что установлены в программах ОМС. По сути говоря, мы заключаем договор с выбранной нами страховой компанией, сами выбираем «меню» ДМС, т. е. те медицинское услуги, которые мы предпочтем наиболее важными, а также медицинское учреждение.

Такое добровольное страхование больше всего подходит человеку, если он не застрахован своим работодателем и не желает проходить лечение в районной поликлинике, ежегодно медицинская помощь обходится ему в крупную сумму денег или же он занимается травмоопасными видами спорта и постоянно рискует получить травмы.

Полис добровольного медицинского страхования обычно гарантирует то же самое, что и полис ОМС, но в медицинских учреждениях с повышенным уровнем комфорта — в частных клиниках и даже в государственных, например с одноместными палатами.

По статистике рынка, сегодня почти 85% всех взносов по ДМС уплачивается работодателями по корпоративным договорам страхования, т. е. основным клиентом страховщика по ДМС пока является предприятие. Лишь один из десяти на сегодняшний момент покупает страховку самостоятельно. Почему так происходит? Самой главной причиной непопулярности ДМС у физических лиц является высокая стоимость услуги для населения. С организациями страховщики работают по иным тарифам, поскольку за счет большого количества застрахованных убыточность корпоративных договоров значительно ниже, чем индивидуальных. Такая высокая стоимость «тормозит» развитие рынка. К сожалению, рост цен на продукты ДМС значительно опережает рост уровня благосостояния граждан, поэтому покупают ДМС в основном люди, у которых достаток среднего уровня и повышенного.

Теперь хочется охарактеризовать в общих чертах условия заключения договора. В первую очередь договор ДМС должен иллюстрировать виды страховых случаев, а также исключения, на которые действия страховки не распространяется. Страховым случаем по ДМС, как правило, является обращение застрахован-

ного лица за оказанием медицинских услуг, предусмотренных программой ДМС, в медицинское учреждение, входящее в перечень медицинских учреждений, включенных в данную программу ДМС.

Стоимость полиса ДМС определяется категорией лиц, которые будут застрахованы. К примеру, полисы для новорожденных и ведения беременности одни из самых дорогих, в отдельных случаях стоимость полиса может достигать 200–400 тыс. руб. Кроме того, стоимость зависит от видов медицинских услуг. Чем больше вы выберите видов оказания помощи, тем стоимость полиса будет выше. Рассмотрим конкретные примеры. Так, мужчине в возрасте от 18 до 22 лет пакет «Базовый» в компании Ингосстрах обойдется в районе 35 000 руб., в то время как ребенку 10 лет тот же пакет будет стоить от 159 000 руб.

По прогнозам, в ближайшие два года рынок ДМС ожидает слабый рост за счет инфляции стоимости услуг ЛПУ, вероятность появления новых драйверов роста низка. Объем рынка ДМС за 2012 г. составил 101,5 млрд руб., что на 8,8% выше значения 2011 г. В 2017 г. нас ожидает резкое увеличение взносов с разграничением услуг по ДМС и ОМС.

Подводя итог, хочу сказать, что добровольное медицинское страхование находится сейчас на стадии развития. Постепенный прогресс его объясняется заинтересованностью людей в получении качественных медицинских услуг. Платная медицина все же постепенно вытесняет бесплатную, несмотря на относительно высокие цены страховых услуг.

Литература

1. *Лапшин С. В.* ДМС: ожидания и потребности страхователей // Организация продаж страховых продуктов. 2005. № 4.

2. Как заключить договор ДМС? // Азбука права: электрон. журнал. 23.12.2016. URL: http://azbuka.consultant.ru/cons_doc_pbi_201559/ (дата обращения: 20.11.2016).

Кордович В. И.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Нам М. А., Нальчиков Р. Б.
Санкт-Петербургский государственный
аграрный университет

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одной из проблем в условиях нестабильной экономики остается проблема оценки неплатежеспособности организаций. Анализ финансового состояния организации является составной частью оценки несостоятельности (банкротства) организации. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) признаками банкротства для юридических лиц считается неспособность «удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены» [1, ст. 3, п. 2].

Анализ финансового состояния предприятия-должника проводится «в целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия расходов в деле о банкротстве, в том числе расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и в сроки», регламентированные ФЗ-127 [там же, ст. 70, п. 1].

Для доказательства несостоятельности неплатежеспособного предприятия и возможности восстановления платежеспособности необходимо провести анализ финансового состояния. В соответствии с Правилами проведения арбитражным управляющим

финансового анализа производится расчет следующих групп коэффициентов [2]:

– ликвидности (платежеспособности), включающий коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами и степень платежеспособности по текущим обязательствам;
– финансовой устойчивости, включающей в свой состав коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах и показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам;
– деловой активности, к которой отнесены показатели рентабельности активов по чистой прибыли и рентабельности продаж по чистой прибыли.

Следует отметить, что при расчете коэффициентов не используются показатели оценки движения денежных средств, что, на наш взгляд, является неправильным, так как именно анализ движения денежных средств дает информацию о наличии денежных средств и платежеспособности организации. В этой связи представляют интерес модели, использующие показатель чистых денежных средств (cash-flow) для оценки несостоятельности (банкротства) предприятия.

Для примера рассмотрим систему показателей, разработанную институтом экономики организации университета Саарланд в Германии и получившую название «Саарбрюкская модель». Институт специализируется на анализе баланса и рейтинговой оценке организаций. В модели применяются следующие показатели [3]:

– CFU — отношение показателя чистых денежных средств (cash flow) к выручке;
– CFK — отношение показателя чистых денежных средств (cash flow) к вложенному капиталу;
– EQ — доля собственного капитала;
– ROI — рентабельность инвестированного капитала.

В зависимости от значения показателя определяется количество пунктов (баллов), которые аддируются и по сумме баллов определяется класс кредитоспособности, т. е. рейтинг. Четыре

вышеперечисленных показателя в данной модели имеют одинаковую значимость. Для каждого из показателей на базе многолетних наблюдений установлены интервалы результативных значений, каждому из которых соответствует определенное количество баллов. Для каждого из показателей интервал баллов установлен от 0 до 250. Значение показателей и соответствующее количество баллов представлено в табл. 1 [3].

Таблица 1

Результативное значение показателей Саарбрюкской модели, %

CFU	CFK	EQ	ROI	Баллы
CFU ≤ 2	CFK ≤ 1	EQ ≤ 5	ROI ≤ 1	0
2 < CFU ≤ 5	2 < CFU ≤ 3	5 < EQ ≤ 12	1 < ROI ≤ 3	25
5 < CFU ≤ 8	3 < CFU ≤ 5	12 < EQ ≤ 19	3 < ROI ≤ 5	50
8 < CFU ≤ 11	5 < CFU ≤ 7	19 < EQ ≤ 26	5 < ROI ≤ 7	75
11 < CFU ≤ 14	7 < CFU ≤ 9	26 < EQ ≤ 33	7 < ROI ≤ 9	100
14 < CFU ≤ 17	9 < CFU ≤ 11	33 < EQ ≤ 40	9 < ROI ≤ 11	125
17 < CFU ≤ 20	11 < CFU ≤ 13	40 < EQ ≤ 47	11 < ROI ≤ 13	150
20 < CFU ≤ 23	13 < CFU ≤ 15	47 < EQ ≤ 55	13 < ROI ≤ 15	175
23 < CFU ≤ 26	15 < CFU ≤ 17	55 < EQ ≤ 70	15 < ROI ≤ 17	200
26 < CFU ≤ 29	17 < CFU ≤ 19	70 < EQ ≤ 85	17 < ROI ≤ 19	225
CFU > 29	CFU > 19	EQ > 85	ROI > 19	250

В сумме по всем четырем показателям можно набрать 1000 баллов. В зависимости от количества набранных баллов предприятия распределяются на пять классов платежеспособности. Распределение по классам платежеспособности представлено в табл. 2 [3].

Таблица 2

Распределение по классам платежеспособности

Общее количество баллов (КБ)	Класс платежеспособности
КБ ≤ 250	Очень слабая платежеспособность
250 < КБ ≤ 400	Платежеспособность ниже средней
400 < КБ ≤ 600	Средняя платежеспособность
600 < КБ ≤ 800	Платежеспособность выше средней
800 < КБ ≤ 1000	Очень высокая платежеспособность

Представленная Саарбрюкская модель может быть адаптирована для определения класса платежеспособности российских предприятий. В табл. 3 и 4 представлен скорректированный вариант модели для российских сельскохозяйственных предприятий [4, с. 170].

Таблица 3

Результативное значение показателей для сельскохозяйственных предприятий, %

CFU	CFK	EQ	ROI	Баллы
CFU ≤ 10	CFK ≤ 3	EQ ≤ 10	ROI ≤ 10	0,0
10 < CFU ≤ 20	3 < CFK ≤ 5	10 < EQ ≤ 20	10 < ROI ≤ 20	0,5
20 < CFU ≤ 30	5 < CFK ≤ 8	20 < EQ ≤ 30	20 < ROI ≤ 30	1,0
30 < CFU ≤ 40	8 < CFK ≤ 10	30 < EQ ≤ 40	30 < ROI ≤ 40	1,5
CFU > 40	CFK > 10	EQ > 40	ROI > 40	2,0

Таблица 4

Распределение по классам платежеспособности

Общее количество баллов (КБ)	Класс платежеспособности
КБ ≤ 2,0	Очень слабая платежеспособность
2,0 < КБ ≤ 3,0	Платежеспособность ниже средней
3,0 < КБ ≤ 4,0	Средняя платежеспособность
4,0 < КБ ≤ 6,0	Платежеспособность выше средней
КБ > 6,0	Очень высокая платежеспособность

Предложенные значения показателей оценки платежеспособности российских сельскохозяйственных предприятий носят рекомендательный характер и определены на базе исследований крупных сельскохозяйственных предприятий Ленинградской области. Модель может быть расширена и включать большее количество коэффициентов, однако, на наш взгляд, важным является использование коэффициентов, рассчитанных на базе показателя чистых денежных средств (cash flow).

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2012 г. № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016).

2. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа: утв. Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367.

3. Ertragsstärke — Handelsblatt [Электронный ресурс]. URL: www.handelsblatt.com/downloads/.../1/.pdf (дата обращения: 02.10.2016).

4. *Кордович В. И., Гусева Е. А.* Кредитный рейтинг как фактор повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предпринимательских структур // Известия СПГАУ. 2014. № 35. С. 166–170.

Жутяева С. А., Коробцов А. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ВВЕДЕНИЕ ГОРОДСКОГО СБОРА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Способы пополнения казны государства в целом или конкретного региона во все времена являлись достаточно важными. В условиях экономического кризиса, когда государственному бюджету приходится не только исполнять социальные обязательства, но и принимать на себя новые, любой новый источник дохода бюджета является необходимым и желанным. Соответственно в современных внешних политических и внутренних экономических условиях поиск скрытых резервов, в виде нового налога например, можно назвать крайне актуальным.

Существует некоторое количество вариантов для пополнения бюджета Санкт-Петербурга, однако наиболее перспективным вариантом является эксплуатация главной особенности города — туристической славы, привлекающей большое число путешественников из разных уголков мира. Таким образом, в 2015 г., по данным Правительства Санкт-Петербурга, город посетили 6,5 млн человек, а также 4 сентября 2016 г. Петербург удостоился награды World Travel Awards в качестве лучшего туристического направления Европы. С учетом этих фактов можно задуматься о монетизации туристической привлекательности Санкт-Петербурга. На во-

оружение предлагается взять опыт европейских столиц в виде городского сбора (City tax). Городской сбор — это сбор, который взимается местными властями крупных туристических центров с путешественников, а собранные денежные средства отправляются на развитие туристической отрасли [1].

Итак, налог может содержать следующие элементы:

1. Налогоплательщики — физические лица, пребывающие на территории Санкт-Петербурга с целью туризма.

2. Объект налогообложения — проживание в номере гостиницы, расположенной в Санкт-Петербурге.

3. Налоговая база — количество ночей, проведенных в номере гостиницы, возможно также стоимость проживания в гостинице.

4. Налоговый период — квартал.

5. Налоговая ставка — 50 руб. с одного номера за одну ночь, при этом длительность проживания, облагаемая налогом, составляет от 5 до 14 ночей; возможны льготы для несовершеннолетних, пенсионеров, людей с ограниченными возможностями и людей, осуществляющих бизнес-туризм (деловую поездку); в качестве альтернативной ставки может быть процент от стоимости проживания в гостинице в размере 4%.

6. Порядок исчисления налога — исчисляется налоговыми агентами, в данном случае гостиницами, отелями.

7. Способ уплаты налога — авансовые платежи.

Проверку целесообразности введения подобного сбора можно осуществить примерным расчетом денежных поступлений. Поскольку налогом облагаться будут только гостиницы, то и платить этот налог будут не все туристы, посещающие Петербург. Таким образом, по данным статистики, из посетивших в 2015 г. город 6,5 млн человек остановились в коллективных средствах размещения, т. е. гостиницах, отелях, примерно 3 млн человек. Взяв для простоты расчета среднюю продолжительность пребывания в 7 дней и метод расчета 50 руб. за ночь, получаем: $3\,000\,000 \times 50 \times \times 7 = 1{,}05$ млрд руб.

Полученная сумма означает, что по самым скромным подсчетам (ведь ставку за ночь можно увеличить) бюджет Санкт-

Петербурга за календарный год пополнится на 1050 млн руб. Для сравнения, только за первые 9 месяцев 2016 г., по данным ФНС, в городской бюджет поступило почти 670 млрд руб. [2]. Конечно, учитывая эти показатели, масштаб поступлений от городского сбора кажется несколько меньшим, хотя и сопоставимым по размеру, например, с налогом за пользование природными ресурсами (2,134 млрд руб.).

Тем не менее, сумма сбора в 50 руб. за ночь является очень незначительной по сравнению со среднерыночной ценой предложения гостиничного номера в 2000 руб. за ночь [3]. Это означает, что стоимость проживания для прибывающих граждан увеличится всего на 2,5%, т. е. дополнительная плата не окажется слишком обременительной. В конечном итоге предлагается коридор налоговой ставки от 50 до 150 руб. за ночь. При установлении верхнего значения налоговые поступления увеличатся до 3 млрд руб. Более того, возможно дальнейшее изменение налоговой ставки в сторону ее увеличения или уменьшения в прямой зависимости от класса гостиницы или отеля, т. е. чем больше звезд — тем выше ставка.

Однако прогноз поступлений — это не конечный этап разработки городского налога. Необходимо также учесть статьи расхода этих средств. Желательно, чтобы эти средства оставались в туристической отрасли, например направлялись на благоустройство города, наращение объемов деятельности по рекламе Санкт-Петербурга как туристического направления (преимущественно за рубежом). Очевидно, что получаемых средств будет недостаточно на ввод в эксплуатацию новых средств коллективного размещения, вдобавок рынок предложения Петербурга в данном направлении достаточно широк.

Литература

1. Информационный портал TRAVEL.RU. URL: http://www.travel.ru/info/money/city_tax/ (дата обращения: 14.11.2016).

2. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: http://gov.spb.ru/helper/economics/budget/ (дата обращения: 14.11.2016).

3. Городской интернет-сайт The Village. URL: http://www.the-village.ru/village/city/estate/178505-hotels (дата обращения: 15.11.2016).

4. Информационный портал Berlin.de. URL: http://www.berlin.de/en/tourism/travel-information/3298255-2862820-city-tax-in-berlin-who-is-to-pay-how-muc.en.html (дата обращения: 15.11.2016).

5. Официальный сайт г. Милана. URL: http://www.comune.milano.it/wps/portal/ist/en/Tourist_Tax (дата обращения: 15.11.2016).

Круглова Е. Ю.
Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

Налоговый механизм — совокупность методов и налоговых правил, с которыми гарантируется достижение налоговой политики.

Внутренняя сущность налоговой политики составляется в соответствии с содержанием налогов, соотношением двух функции: фискальной и регулирующей, предлагая баланс между общегосударственными, корпоративными и личными интересами.

Налоговый механизм состоит из следующих элементов: планирования, регулирования и контроля.

Налоговое планирование — экономически обоснованные прогнозы налоговых поступлений, которые основаны на реальных экономических условиях. К основной задаче налогового планирования можно отнести обеспечение качественных и количественных показателей социального и экономического развития государства на основе существующих налоговых законов.

Налоговое регулирование — часть процесса налогового управления, которая направлена на обеспечение осуществления идеи налоговой политики государства или организаций. К основным задачам налогового регулирования можно отнести создание общего налогового климата для внутренней и внешней деятельности предприятия, предоставление льготного налогового режима

для стимулирования главных направлений отраслевых, а также региональных потоков капитала.

Существуют различные способы и методы налогового стимулирования:

- способы — стимулирование и санкции;
- методы — инвестиционный налоговый кредит, отсрочка, переводы и др.

Важным средством реализации политики государственного контроля доходов является налоговая ставка. Налоговая ставка определяет величину налога, т. е. процент налоговой базы или любой ее части. Изменив ее, правительство может без изменения всего налогового законодательства осуществлять налоговое регулирование.

Средством осуществления налоговой политики, наряду с налоговой ставкой, являются налоговые льготы. Физические и юридические лица, отвечающие требованиям для получения льгот, могут быть освобождены полностью или частично от уплаты налогов.

При предоставлении налогоплательщикам определенных налоговых льгот, государство в первую очередь активизирует действие налогового контроля над экономические процессы. Формы и методы предоставления льгот в любой стране развиваются без остановки. Самые типичные формы налоговых льгот включают:

- освобождение прибыли, дохода от уплаты налогов;
- распределение убытков на будущие доходы;
- использование пониженной ставки налога;
- освобождение от уплаты налогов (полное или частичное) определенного рода деятельности или дохода от этой деятельности;
- освобождение от уплаты налогов определенных социальных групп.

Важным элементом налогового механизма являются налоговые санкции. Они являются инструментом, посредством которого обеспечивается выполнение налоговых обязанностей. Эти санкции являются формой косвенного использования налогового механизма, т. е. они не влияют на эффективность управления.

Более того, их эффективность формируется эффективностью регулирующих органов.

Налоговый контроль — совокупность мер, направленных на анализ причин отклонений от запланированного объема налоговых поступлений с целью принятия решения о корректирующих мерах для повышения объема поступлений. Эффективное налогообложение — это хорошо отлаженный налоговый механизм и верно составленная налоговая политика. Это главные необходимые условия эффективного налогообложения.

На сегодняшний день можно выделить актуальную проблему, связанную с налоговым планированием. Это — уклонение от постановки на учет в налоговой службе, несвоевременное или полное непредставление документов в налоговую базу, а также незаконное использование льгот или неуплата налоговых сборов. За уклонение от уплаты налогов предусмотрена административная, правовая, финансовая и уголовная ответственность.

Можно сделать вывод, что налоговая политика реализуется через налоговый механизм, представляющий собой связь организационно-правовых норм и практику налогового управления, а также широкий ассортимент различных типов инструментов (налоговых ставок, льгот и других методов налогообложения). Государство дает этому механизму юридическую форму и регулирует его.

Литература

1. *Давыдова О. А., Жутяева С. А., Звягина Е. М.* Организация систем внутреннего финансового и налогового контроля // Дискуссия. 2016. № 7. С. 20–25.

2. *Ордынская Е. В.* Организация и методика проведения налоговых проверок: учебник и практикум для СПО / под ред. Л. С. Кириной. М.: Юрайт, 2015. 406 с. (Профессиональное образование).

3. *Черник Д. Г., Шмелев Ю. Д.* Теория и история налогообложения: учебник для академического бакалавриата / под ред. Д. Г. Черника. М.: Юрайт, 2016. 364 с. (Бакалавр. Академический курс).

Жутяева С. А., Кузнецов В. В.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НДФЛ

На сегодняшний день российская экономика переживает непростые времена. Это связанно как с внешними, так и с внутренними факторами. Против России вводят санкции, цена на нефть резко снизилась, а для страны-экспортера черного золота это является, как минимум, очень серьезной проблемой. Все это также поспособствовало падению курса рубля относительно мировых валют. Падение курса рубля привело к росту инфляции и снижению реальных доходов населения. Такой список факторов можно продолжать долго.

В итоге наблюдается значительный дефицит бюджета в казне. Правительству необходимо решать эту проблему различными способами.

Один из способов — сбор налогов. Налоги являются основной частью доходов всех уровней бюджета. В связи с этим, в скором времени, вполне возможно ожидать реформы в налоговой системе.

В частности, сегодня ведется много дискуссий и споров о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц. Данная шкала может являться инструментом социальной справедливости. А еще такой инструмент позволит снизить уровень неравенства в доходах граждан. Объект налогообложения НДФЛ охватывает очень широкий круг доходов, являясь основным бюджетообразующим платежом. Этим и обуславливается актуальность данной темы.

Сегодня в России применяется плоская шкала налогообложения. Ставка по НДФЛ составляет 13%.

Смысл же прогрессивной шкалы состоит в том, что размер фискального изъятия увеличивается по мере возрастания размера объекта налогообложения, т. е. чем выше доход, тем выше налоговая ставка.

Так, например, подоходный налог в Финляндии варьируется от 8,5 до 35%, в США 10–35%, во Франции 0–41%, Китае 5–45%, в Японии 5–40%, в Германии 14–45%. В бюджетах этих стран поступления НДФЛ занимают главенствующее положение, достигая 40–60% в общей сумме налоговых доходов. Данный опыт свидетельствует о том, что прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц позволяет изымать сверхдоходы и возвращать эти средства в оборот путем создания новых рабочих мест и социальных выплат [3].

После распада СССР, когда Россия переходила к рыночным отношениям, российские экономисты, смотря на опыт зарубежных государств, где уже довольно успешно применялась прогрессивная система налогообложения, решили последовать их опыту. Таким образом, в России уже была подобная практика. Она привела к тому, что организации стали уходить в «тень», пряча свои доходы и выплачивая зарплаты гражданам в конвертах. Все это привело к снижению налоговых поступлений в бюджет. В 2001 г. Россия перешла к плоской шкале налогообложения, которая действует по сей день.

Сегодня снова ведутся жаркие споры о возвращении к прогрессивной шкале. По подсчету экспертов, при данной шкале налогообложения бюджет пополнится минимум в 1,5 раза. Также она позволит перераспределить налоговую нагрузку на граждан. В таком случае можно говорить о социальном выравнивании слоев населения. Но тогда необходимо обозначить высшие и низшие уровни доходов.

Помимо проблемы определения высших и низших уровней доходов граждан, существуют еще технические проблемы. Речь идет о том, что при введении прогрессивной шкалы ставки НДФЛ увеличится сложность предоставления информации о доходах. Сейчас бухгалтеры всех организаций свободно начисляют НДФЛ 13% от суммы налоговой базы. При прогрессивной ставке, если человек получает доход из нескольких источников, то ему придется самостоятельно заполнять и подавать декларацию в налоговые органы, так как процент считается из совокупного дохода. Самостоятельное декларирование доходов для средне-

статистического гражданина может стать серьезной проблемой просто потому, что он не сможет правильно оформить налоговую декларацию.

Еще одна причина, которая препятствует введению прогрессивной шкалы — ныне действующий Налоговый кодекс. Он запрещает вводить целевые налоги, а это приводит к запрету на целевое финансирование. Поэтому заставить богатых граждан платить больше гораздо сложнее, так как отсутствуют гарантии, что их деньги целенаправленно пойдут, например, на поддержку бедных граждан.

Также стоить помнить о том, что чем прогрессивнее шкала, тем сложнее ее администрировать. Это может привести к уклонению от уплаты налогов.

Итак, в силу ряда причин (определения высших и низших уровней доходов граждан, неподготовленность фискальных органов, Налоговый кодекс, отражающий либеральные экономические установки и ряда других причин) можно говорить о неготовности к проведению реформы по изменению шкалы налогообложения на прогрессивную. Данная реформа должна отражать не только экономическую составляющую (снижение дефицита денежных средств в бюджете), но и выполнять социальную роль в государстве, помогая и защищая бедных и малообеспеченных жителей нашей страны.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: КноРус, 2015.

2. *Назаров В.* 5 доводов против введения прогрессивного подоходного налога // Forbes. 2015. № 2. С. 15–16.

3. В ожидании налога [Электронный ресурс] // Точка зрения. Интерфакс-Россия. URL: http://www.interfax-russia.ru/view.asp?id=726203 (дата обращения: 24.10.2016).

4. *Пелькова С. В., Саитова З. Ш.* Прогрессивная шкала НДФЛ в России: миф или реальность? // Студенческий научный форум: материалы III Общерос. студ. электрон. науч. конф. (15–20 февраля 2011 г.).

Кужнурова А. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ЛИЗИНГОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях острой нехватки инвестиций реально возникает потребность в изыскании новых способов финансирования основных фондов компаний. Поэтому наряду с традиционными формами инвестирования (кредит, амортизационные средства, нераспределенная прибыль предприятий), в последние годы все большее значение приобретает такой источник финансирования, как лизинг. Так как в сложившейся экономической ситуации существует острая необходимость в оживлении инвестиционной деятельности организаций, то данную проблему государство может решить с помощью развития лизинговых программ, которые имеют следующие преимущества:

- Лизинг, как финансовый инструмент, способствует мобилизации финансовых средств в инвестиционной деятельности предприятия.
- Механизм лизинга гарантирует использование инвестиционных ресурсов на цели, назначенные для переоснащения производства.
- Лизинговая деятельность направлена на развитие товарного производства и сферы услуг, на создание дополнительных рабочих мест.

Государство, поощряя лизинговую деятельность, например в сфере малого предпринимательства, помогает компаниям начать производство без крупных единовременных затрат, а также уменьшает размер налога на имущество предприятий, так как стоимость объектов лизинга чаще всего отражается в активе баланса лизингодателя. Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О лизинге» [1] все движимое имущество, составляющее объект лизинга, относится к активной части основных фон-

дов, поэтому предприятие может применить ускоренную амортизацию с коэффициентом не больше 3, что позволяет снизить налог на имущество в несколько раз.

Согласно существующему законодательству, все лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции, а при покупке оборудования платежи за лизинг должны осуществляться только из чистой прибыли, что значительно увеличивает себестоимость продукта и пропорционально снижает объем налога на прибыль. Из этого следует вывод, что, используя лизинг как инвестиционный инструмент, предприятия оптимизируют налогообложение бизнеса.

Лизинг для лизинговых компаний-инвесторов обеспечивает необходимую прибыль на вложенный капитал при более низком риске, если сравнивать лизинг с обычным кредитованием, за счет действенной защиты от неплатежеспособности клиента, так как до завершающего платежа компания-лизингодатель остается юридическим собственником оборудования, то в любой момент срыва расчетов имеет полное право востребовать это оборудование, чтобы в дальнейшем реализовать его для покрытия своих убытков.

Инвестиционный лизинг и лизинг материальных ценностей — это источники формирования материальных инвестиций. Лизинг интересен как потребителю оборудования, так и государству, использующему лизинг для направления инвестиций в приоритетные отрасли экономики, а также банку, который рассчитывает на увеличение долгосрочной прибыли. С каждым годом лизинг становится гибким и многообещающим экономическим рычагом, с помощью которого можно привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, а также оказать реальную поддержку, как отмечалось ранее, малому бизнесу России.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), рынок лизинга в 2016 г. вырастет на 5% по сравнению с 2015 г. Объем нового бизнеса в первом полугодии 2016 г. уже вырос на 13% и составил 275 млрд руб. вследствие увеличения розничного сегмента на 39% [2]. Причиной послужила активизация региональных сделок лизинговых компаний. По прогнозам экспертов во втором полу-

годии 2016 г. рынок продолжит расти относительно низкой базы 2015 г. за счет оживления розничных сделок.

После сокращения в 2013–2015 гг. доли кредитов в структуре источников финансирования лизинговых сделок в 2016 г. впервые отмечается обратная динамика. Так, доля банковских кредитов в профинансированных средствах лизинговых компаний выросла с 54% за первое полугодие 2016 г. до 59% за аналогичный период 2015 г. [там же].

Таким образом, лизинг, как источник финансирования, представляет собой способ финансирования в условиях высоких темпов научно-технического прогресса, что позволяет быстрее накапливать денежные средства и безубыточно для компании заменять активы на более прогрессивные.

Литература

1. О финансовой аренде (лизинге) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (ред. 03.07.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/ (дата обращения: 29.10.2016).

2. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_1h2016/ (дата обращения: 29.10.2016).

Кунин В. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Одной из основных проблем российской экономики является необходимостью ее модернизации в условиях жесткого ограничения долгосрочного финансирования и негативного воздействия

санкций [1, с. 341]. Необходимость импортозамещения и модернизации российской экономики на основе внедрения современных инновационных технологий и новейшего оборудования требует наращивания инвестиций в основной капитал. Однако в условиях действующих санкционных ограничений на дешевые долгосрочные финансовые ресурсы и достаточно высоких процентных ставок по кредитам на внутреннем кредитном рынке инвестирование в основной капитал сталкивается с серьезными проблемами. Одними из основных барьеров, препятствующих наращиванию инвестиций в основной капитал, на сегодня являются недостаточное использование механизма государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных инвестиционных проектов и низкая доля инвестиций частных лиц в общем объеме инвестиций в основной капитал.

Важнейшим классом инвестиционных проектов, обеспечивающих развитие экономики страны, повышения качества уровня жизни населения и развитие социальной сферы, являются инфраструктурные инвестиционные проекты. Важность финансовых вложений в инфраструктуру связана не только с высокой потребностью общества в реализации этих проектов, но и с высокой отдачей инвестиций в инфраструктурные объекты. Известно, что каждый рубль инвестиций в инфраструктуру дает 4 руб. роста ВВП.

Основной формой государственно-частного партнерства является концессионное соглашение, сторонами которого являются концессионер, т. е. российское юридическое лицо, заключившее концессионное соглашение и концедент, которым является Российская Федерация или субъект Российской Федерации. При реализации концессионного соглашения возникают два основных вопроса «как?»: как заинтересовать концессионера и как привлечь необходимые инвестиционные ресурсы. Специфическим финансовым инструментом, используемым для реализации инфраструктурного инвестиционного проекта, являются инфраструктурные облигации, представляющие собой корпоративные облигации, выпускаемые эмитентом-концессионером с целью привлечения финансирования для реализации концессионного

соглашения (строительства или реконструкции объекта инфраструктуры). Выплата купонного дохода по инфраструктурным облигациям обеспечивается доходом эмитента-концессионера от эксплуатации инфраструктурного объекта, т. е. будущим денежным потоком.

Привлечение заемных средств с помощью концессионных облигаций гораздо дешевле, чем посредством финансового кредитования, что существенно повышает финансовую устойчивость эмитента в условиях экономической нестабильности [2, с. 239].

На пути практической реализации привлечения инвестиционных ресурсов посредством инфраструктурных облигаций встают проблемы, связанные с низким доверием граждан и других потенциальных инвесторов к «непривычным» финансовым инструментам. Для преодоления этих проблем полезно воспользоваться имеющимся международным опытом и, в частности, чилийской моделью обеспечения интересов инвесторов. Чилийская модель предусматривает сложную систему распределения рисков между государством и частными лицами, закрепленную в концессионном соглашении. Юридическая база этой системы распределения рисков закреплена в чилийском законодательстве, предусматривающем:

- назначение представителя владельцев облигаций — кредитную организацию или иное лицо, уполномоченное государственным органом;
- утверждение инвестиционной политики, очерчивающей круг допустимых инвестиций эмитента;
- проведение проверки соответствия допустимых инвестиций эмитента, установленным уполномоченным государственным органом требованиям, в том числе к валюте инвестирования;
- привлечение доверительного управляющего для управления активами эмитента инфраструктурных облигаций;
- открытие и ведение нескольких специальных счетов, в том числе депозитных;
- залог депозитных денежных средств эмитента в пользу владельцев облигаций.

Эти меры снижают риски владельцев инфраструктурных облигаций и делают инфраструктурные займы более привлекательными для частных инвесторов.

Другими принятыми в международной практике мерами, направленными на стимулирование владельцев инфраструктурных облигаций, являются:

- предоставление налоговых льгот владельцам облигаций в форме льгот по налогу на доходы физических или юридических лиц;
- предоставления возможности залога облигаций в качестве обеспечения по кредиту, предоставляемому государственным банком в целях привлечения кредитных организаций как инвесторов;
- освобождение от налогообложения владельцев инфраструктурных облигаций, размещенных с целью финансирования инфраструктурных проектов на территории особых экономических зон.

Таким образом, можно заключить, что предлагаемые инструменты защиты интересов владельцев облигаций позволяют существенно повысить интерес частных инвесторов к инфраструктурным облигациям и увеличить объем и долю частных инвестиций физических лиц в финансирование инвестиционных проектов.

Одной из важных проблем, препятствующих увеличению объема и доли частных инвестиций физических лиц в финансирование инвестиционных проектов, являются юридические барьеры, обусловленные недостаточной адаптацией действующего законодательства к потребностям времени, требующим обеспечить максимально широкие возможности и гарантии потенциальным инвесторам проектов, нацеленных на модернизацию российской экономики. Особое внимание следует обратить на наличие в нашем законодательстве барьеров и недоработок, препятствующих внедрению международного опыта защиты интересов владельцев инфраструктурных облигаций и концессионеров и, в частности, проанализированного выше чилийского опыта.

Литература

1. *Кунин В. А.* Проблемы наращивания и использования интеллектуального капитала в целях повышения эффективности предпринимательства и развития экономики страны // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI в.: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 341–344.

2. *Кунин В. А.* Управление привлечением заемного капитала в условиях экономической нестабильности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2016. 328 с.

Лагнай Т., Сайнжаргал Б.
Монгольский Государственный Университет
Монголия, г. Улаанбатар

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ МЕТОДИКИ УСТАНОВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ БОНДОВ КОМПАНИЙ

В высокоразвитых странах распространен процесс финансирования компаний за счет выпуска бондов, и способность компаний погасить свой долг оценивается организациями по установлению их кредитных рейтингов. Для установлении бондовых кредитных рейтингов компаний исследователи разработали методику дискриминанта, пробита, логита, проекции («маппинга»). Основываясь на этих теориях и методиках, в странах так называемой «Большой тройки» публикующие свои рейтинги компании, такие как компании Moody's, S&P, Fitch осуществляют оценку рейтингов, основываясь на опыте более чем 100 лет работы, исследованиях и базах данных.

Хотя главным способом получение финансирования на текущие затраты является выпуск бондов, важное значение для обеспечения доверия инвесторов имеет информация о кредитных рейтингах компании. Мы пришли к заключению, что необходимо

разработать методику установления кредитных рейтингов национальных компаний, соответствующих экономическим условиям и возможностям Монголии, с учетом современных тенденций и методик других стран, устанавливающих кредитные рейтинги бондов компаний.

Ключевые слова: бонды компаний; кредитный рейтинг; оценка рейтингов.

Теоретическая часть

Установление рейтингов является одним из важнейших инструментов рынка, и вопросы бондового финансирования исследуются на макроуровне теорией институции. Если рассмотреть научно-исследовательские работы в этой области, то в теории «лимонов» (так именовались подержанные автомобили) и теории «сигналов», вышедших из теории «игр», подробно изучены состоянии неравномерности информаций. Чтобы не создавать на рынке бондов дефицит информаций по «теории лимонного рынка», необходимо использовать третье лицо или организацию по оценке бондов, которые будут информационно связывать компанию, выпускающую ценные бумаги на фондовом рынке, и инвесторов, а также отвечать за устранение «состояния неравномерности информаций». Таким образом, организация, устанавливающая кредитный рейтинг, во-первых, независима от компании, выпускающей ценные бумаги, от ее сотрудников, от инвесторов; во-вторых, оценка кредитного рейтинга независимо выполняется профессиональными экспертами, опирающихся на конкретные исследования, аналитику, методы исследования; в-третьих, организация по установлению кредитных рейтингов снижает затраты на исследование рынка инвесторов и компаний, выпускающих ценные бумаги, т. е. создает рыночные преимущества для каждого из участников рынка.

Практическая часть

Если обобщенно оценивать бондовый рынок компаний Монголии, можно выделит следующие особенности:

- Сомнительность в достоверности финансовых, отчетных сведений.

• Неразвиты составные части финансовой системы — страховой фонд, пенсионный фонд, инвестиционный фонд, а также другие институции.

• На финансовом рынке Монголии доминирует банковский сектор, и так как он более развит, чем сектор ценных бумаг, отмечается дефицит источников долгосрочного инвестирования, а также слабое воздействие рынка ценных бумаг на реальный сектор экономики.

• Ограничена возможность получения фактических данных о фондовом рынке, хозяйственные единицы держат в секрете сведения о своей деятельности, не создана база данных, необходимых для установления оценочных рейтингов.

Хотя для установления рейтингов в бондовом финансировании компаний можно использовать макроэкономические факторы, а также многие прогрессивные методы, такие как разветвленное дерево / семантическая паутина, искусственный интеллект, «маппинг»-оценка, математическое планирование, мы пришли к заключению, что в нашей стране использование ряда из них неэффективно.

Способ использования макроэкономических факторов — данный метод, имеющий общие черты для всех компаний одной страны и устанавливающий кредитный рейтинг с использованием макроэкономических показателей государственного масштаба, используется в основном для установления рейтингов государства и секторов экономики.

Метод разветвленного дерева — данный метод выполняет расчет рейтинга путем использования в модели исследования общих черт, выявленных в базах данных, содержащих значительные объемы финансовой и прочей информации многих компаний. В настоящий момент нет возможности использовать данный метод в нашей стране. В случае создания общей базы данных этот метод может быть успешно применен для исследований.

Метод искусственного интеллекта (Neural Computing) не использован по причине отсутствия необходимого программного обеспечения и релевантной и информации.

Мы имеем возможность реализовать внутри страны услуги по установлению бондовых кредитных рейтингов компаний и счи-

таем возможным использовать способ оценки проекции, или «маппинга», который в комплексе рассматривает финансовые и нефинансовые показатели, соответствуя международной методике. Рассмотрим данный способ подробнее.

Основным критерием для привлечения инвесторов является вопрос качества оценки рейтингов. Поэтому подготовка данных для авторитетных рейтингов, обеспечит доверие иностранных инвесторов.

Расчет коэффициентов оценки методом «маппинга» выполнен с использованием цифровых данных, где дискриминантным методом осуществлен расчет индекса возможного банкротства *Z*. Определение степени возможных финансовых трудностей при погашении данной компанией задолженности выполнено на основе данных компаний, зарегистрированных в реестре Фондовой бирже Монголии.

Линейное равенство индекса объясняется пробит- и логит-моделями. Логит-модель рассчитывает процент вероятности банкротства, преобразовывая вновь в логит совпадающие усредненные факторы риска. А в пробит-модели зависимость между процентом вероятности банкротства и линейной связью факторов риска выражается накопленной стандартной обычной плотностной функцией.

Наше исследование состоит из двух частей. Вначале нами были выбраны сведения из финансовых отчетов 63 компаний, состоящих на учете на Фондовой бирже Монголии, в том числе 6 компаний, потерпевших банкротство. Другие компании выбраны методом случайного выбора, которым выполнены дискриминантный анализ и расчет индекса *Z*.

При предварительном расчете состояния возможного финансового затруднения 63 компаний, выбранных для первого исследования с использованием соответствующих моделей, было отмечено, что имеется немало компаний с потенциальным риском финансовых затруднений. Во второй части исследования из выбранных ранее 63 компаний для выполнения оценки рейтингов были отобраны 17 компаний с полной отчетностью и стабильным ростом, для которых мы сочли возможным установить оцен-

ку кредитных рейтингов. Расчет выполнялся с добавлением индекса *Z*. Были взяты четыре соотношения, имеющие важное значение для объяснения причин банкротства в исследовательских работах Альтмана и других ученых. Результаты использования логит- и пробит-моделей в общем схожи, несколько различаясь в статистическом отношении. В модели риска банкротства, разработанной вышеупомянутыми учеными, преимущественно использована пробит-модель. В зависимости от значений критериев Akaike и Schwarz за равенство было взято значение пробит-модели:

$$Z = 1 - @CNORM(-(2{,}030868674 \times X1 + 2{,}65170315 \times X5 + \\ + 0{,}2368746042 \times X7 + 1{,}213042128 \times X9)).$$

Согласно нашим исследованиям, состояние вероятности банкротства целесообразно рассчитать по следующей формуле:

$$Z_MGL = 2{,}030868674 \times X1 + 2{,}65190315 \times X5 + 0{,}2368346042 \times \\ \times X7 + 1{,}213042128 \times X9,$$

где *X*1 — рабочий капитал / весь актив;

*X*5 — доналоговая прибыль / весь актив;

*X*7 — собственный капитал / общая кредиторская задолженность;

*X*9 — доходы от реализаций / весь актив.

Z_MGL> –0,0771 — при таком результате не будет банкротства и 100%-на вероятность доверия.

Если –0,17577 < *Z_MGL* < –0,0771, то вероятность банкротства мала и составляет 98,92%

Если –0,47818 < *Z_MGL* < –0,17578, то банкротство вероятно на 93,548%.

Если *Z_MGL* < –0,47819, то банкротство вероятно на 100%.

Основываясь на основном методе расчета «маппинг» по установлению рейтинга финансирования по бондам компании, нами предложена следующая формула расчета:

$$\text{Рейтинг} = 0{,}2 \times D1 + 0{,}2 \times D2 + 0{,}1 \times D3 + 0{,}4 \times Z + 0{,}1 \times Y,$$

где *D*1 — первое качественное значение БИЗНЕСОВАЯ ЦЕННОСТЬ;

*D*2 — второе качественное значение СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ;

Рис. 1. Модель «маппинг-MGL»

*D*3 — третье качественное значение ФИНАНСОВАЯ ЗАДАЧА, расчеты *D*1, *D*2, *D*3 выполняются путем опросов и сравнений с присвоением баллов;

Z — цифровое значение для оценки риска банкротства, вычисляется по показаниям финансовых отчетов компании;

Y — цифровым значением, рассчитывается по данным отчетов о доходах данной компании.

Обобщение рейтингов изучения по установлению рейтингов бондового финансирования компаний выражено в формуле:

$$\text{Рейтинг} = 0{,}2 \times D1 + 0{,}2 \times D2 + 0{,}1 \times D3 + 0{,}4 \times Z + 0{,}1 \times Y.$$

Таблица 1

Обобщение оценки рейтингов

№	Наименования компаний	*D*1	*D*2	*D*3	*Z*	*Y*	Рейтинг
1	АО “HG”	2,4	3,6	0,9	4,8	1,5	13,2 Ba3
2	АО “APU”	1,8	1,8	0,9	2,4	0,6	7,5 A3
3	АО “EDS”	3	2,4	1,5	6	1,5	14,4 B1
4	ГАО “UBDS”	1,8	1,2	1,2	6	1,8	12 Ba2
5	ООО “MHS”	2,4	1,8	1,2	7,2	1,8	14,4 B1
6	АО “G”	0,2	0,6	0,9	1,2	0,6	3,5 Aa2
7	АО “UBBUK”	3	1,8	1,2	6	1,2	13,2 Ba3
8	АО “SHG”	1,8	1,8	0,9	3,6	0,9	9 Baa2
9	ГАО “ DTSC”	1,8	0,6	0,6	4,8	1,8	9,6 Baa3
10	АО “G”	3,6	3	0,9	8	1,5	17 Caa1
11	АО “RE”	3,6	2,4	0,9	6	1,5	14,4 B1
12	ГАО “DTC”	1,8	2,4	1,2	6	1,5	12,9 Ba3
13	ГАО “DDTSC”	2,4	1,8	0,9	7,2	1,8	14,1 B1
14	ГАО “UTSTS”	1,8	3	1,2	4,8	1,5	12,3 Ba2
15	АО “BG”	3,6	3,6	1,8	7,2	1,5	17,7 Caa2
16	АО “TK”	1,8	2,4	0,3	4,8	0,9	10,2 Baa3
17	АО “UsE”	3,6	3,6	0,9	7,2	1,2	16,5 Caa1

Кредитный рейтинг Монголии оценен со стороны Fitch, Moody’s в «B+», «BB», «B». Это означает, что кредитный рейтинг нашей страны по международной оценке не очень высок, т. е. экономика Монголии не слишком благоприятна для инвестиций, и это, несомненно, будет оказывать влияние на оценки компаний, выпускающих бонды на отечественном рынке. По нашим исследованиям,

компании, для которых произведены расчеты рейтингов, оценку «B» получили 70,5%, «C» — 17,6%, «A» — 11,7%. Компании, получившие оценку «A» — это ведущие компании нашей страны. 70,5% всех проранжированных компаний получили оценку «B», что показывает максимальный уровень рейтинга и о возможности использования в калькуляции предлагаемой нами модели.

Заключение

Хотя Монголия 25 лет назад встала на путь создания свободных, конкурентных рыночных отношений, фондовый рынок развит еще недостаточно. Для нашей страны «организация по установлению кредитных рейтингов», являющаяся важной институцией фондового рынка, фактически еще не создана, хотя правовая основа для нее имеется. Мы считаем, что в соответствии с международными стандартами необходимо развить институт по установлению объективных кредитных рейтингов, а также разработать методику оценки компаний, соответствующую конкретным экономическим условиям нашей страны. Предлагаем первый вариант разработке методики, с помощью которого мы теоретически и практически уточнили участие в рыночной деятельности организаций по установлению бондовых рейтингов компаний, их права, обязанности, требования к ним; методом случайного выбора отобрали 63 компании — участницы фондового рынка Монголии, провели финансовый анализ их работы, для 17 компаний неискаженным методом оценки «маппинг» выполнили оценку кредитных рейтингов, широко используемых во многих странах, а также в соответствии с особенностями экономики нашей страны. При этом расчет был выполнен на основе признанного во многих странах равенства Альтмана, опираясь на дискриминантный способ вычисления индекса *Z*, оценку погашения бондового кредита, соответствующую уровням развития экономики Монголии, в том числе фондового рынка.

Литература

1. *Rom, Mark Carl* (2009) "The Credit Rating Agencies and the Subprime Mess: Greedy, Ignorant, and Stressed?", Public Administration Review July.

2. *Shimoda, Nao and Yuko Kawai* (2007) "Credit Rating Gaps in Japan: Differences between Solicited and Unsolicited Ratings, and «Rating Splits", Papers in the Bank of Japan, Working Paper Series.

3. *Shin, Kyung-shik, Ingoo Han* (2001) "A case-based approach using inductive indexing for corporate bond rating", Decision Support Systems 32, pp. 41–53.

4. *Skreta, Vasiliki and Laura Veldkamp* (2009) "Ratings shopping and asset complexity: A theory of ratings inflation", Journal of Monetary Economics 56.

5. *Spence, A. M.* (1973) "Job Market Signaling", Quarterly Journal of Economics 87.

6. *White, J. Lawrence* (2010) "The Credit Rating Agencies", Journal of Economic Perspectives 24, pp. 211–226.

7. *Norman. W and MacDonald C.* "What's Wrong With the "Triple Bottom Line?" Degrees Newsletter, July, 2004.

8. http://www.jcr.co.jp/ (дата обращения: 21.11.2016).

9. www.afl-cio.org (дата обращения: 21.11.2016).

Лой Ю. Д., Фурсова Е. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

CREDIT CARDS TRENDS IN BANK ASSORTMENT POLICY ON THE GLOBAL FINANCE MARKET

In today's market conditions dictate consumers of its members the rules, as well as identify those products and services that will provide the necessary level of competitiveness of the bank. Assortment policy is one of the most important tools and marketing components in the fight against bank competitors. Banking is effective when it makes a profit. This is possible only if the bank produced a product or service, which provided by them is demand in the market, and through the use of the product or service, customers satisfy their needs.

In order for the product manufactured or services rendered have always been popular and competitive, it is necessary to carry out a lot of

business and, of course, marketing solutions. In marketing activities, such decisions are made, usually in four directions:

1. Product policy, including the assortment policy;
2. Price policy;
3. Distribution and sales policy;
4. Communication policy.

Assortment policy of the bank is the certain course of action or the presence of his premeditated principles of conduct. It is designed to ensure the continuity of decisions and measures on the formation of the range and its management; maintaining competitive services at the desired level; finding services for optimal commodity niches (segments); the development and implementation of the strategy of advanced services.

Assortment policy is a core of marketing tool. This is manifested in the fact that the development of new products, expansion of assortment and timely waiver of outdated services and products is a good opportunity for the bank as a whole, to be competitive in various markets.

After all, one of the main objectives of the bank is to maximize their profits, and this is impossible without addressing the needs of its clients, the bank provides them with a range of services and products in which they are interested. And to achieve this, the bank must have a well-developed plan for assortment policy, which will allow the bank to identify potential opportunities to develop appropriate marketing programs, coordinate the collection of banking products, such as eliminating unwanted services as soon as possible.

Analysis of the product line can be carried out according to the following classification:

1. Deposit services;
2. Credit Services and issuing guarantees;
3. Investment operations (Money markets, Capital Markets);
4. Other bank services (Settlement and cash services, foreign currency transactions, Trust business, Depositary services and other services).

Active development of the consumer credit market leads to the fact that the population has resorted to a variety of loans and credits. The reason for this is the need to pay for an expensive item or want to borrow some money. There are several basic types of consumer credit

(loans): express loan, loan for urgent needs, student loan, credit for vacation, loan secured, card loans (credit lines, overdrafts and etc.).

Card loans separate and rather complicated, but it is very convenient for the customer a way to consumer credit. Credit card — this is a bank plastic card on which is calculated the amount of credit issued to the client. With these cards, person can use the bank's money to pay for their expenses within a certain limit. In Russia, the cards are distributed actively over the last seven or eight years old, produced about 120 million bank cards, nearly half of them — credit. However, there is still in Russia, the so-called mental illness, some people prefer to take out a loan is in the shops, at the point where the product itself. Most Russians get salary to the bank card, suitable for ATM, cashing it and thus the card is used as an automatic teller who gives out money. But there are not only the usual credit cards, and also credit. Not those cards, which you are received your salary in the bank, but the money that the bank has issued you.

The majority of banks in an effort to attract customers and making their condition more interesting for them introduced such a thing as grace period.

Grace period — period of time (usually 20 to 50 days), during which the credit card holder can use borrowed money for free or at a reduced interest rate, subject to full repayment of the debt before the expiry of the grace period [6]. Thus it is necessary to take into account that these funds should be used in cashless form in which — the outlets, networks and so on. Money taken from the ATM does not fall under the grace period. The mechanism of the credit card is very convenient, and plus he is the marketing of the bank steps to help increase the number of users of their credit cards.

The most common cards in Russia are VISA International and MasterCard Worldwide. They can be used to pay for purchases, services and withdraw cash from ATMs. Credit cards differ in terms of their capabilities, the conditions of service and additional services on electron, classic, gold and platinum.

In the Russian market today offer loans to hundreds of banks and each of them have a few dozen types of loans. How to choose the one

that is most comfortable and which conditions seem more favorable and the minimum interest rate? There are several ways to select a loan:

1) follow offices of banks, taking leaflets, talking with managers and study conditions;
2) view on bank websites;
3) take advantage of a system of free online applications for credit.

The following is a mini rating of the best credit cards for 2015 made by authors of the article. The top includes the most popular card, which often chooses the actual users, leaving the application for registration on the website.

1. "Tinkoff Platinum", Tinkoff Bank .The best credit card issued in 2016 without visiting the bank, and this service from Tinkoff Bank receives only the best reviews. The card has a magnetic stripe, chip, PayPass and 3D Secure.

2. "Low percent", VTB. Card involves participation in the bonus program — namely, receiving CashBack at a rate of 5% for payments for goods.

3. "Citi Select Premium", Citibank. Card with contactless payment technology PayPass. For payment of goods cardholder bonuses.

4. "Kanobu", Tinkoff Bank.The decision on the opening of the credit limit is accepted for 2–5 minutes. Holder available bonus points for your purchase.

5. "Cash Back", Citibank.Card is equipped with technology PayPass, holders are invited CashBack at rate of 5% for payments for goods card.

6. "ALL Inclusive", Promsvyazbank. Among the bonus map Cashback for payment of goods and services, as well as participation in the program PSBonus. For those who wish to use the card for the accumulation of own funds, provided on the percentage of the remainder.

7. "Leto-card element", Leto Bank (from 31th March 2016 — Pochtabank). Cardholders available limit of up to 100 000 rubles. For registration cards are not required statement of earnings. Main characteristics: rate from 19,9% to 39,9%, 100 000 rubles credit limit, grace period 60 days, payment for the issue is not charged, payment for the 1st year of service 600 rubles, bonus program, available chip card.

8. "MasterCard Standard", Citibank. Rating credit cards in 2015 the credit card opens with technology PayPass. It allows contactless pay-

ment purchases. Main characteristics: rate from 22.9% to 32.9%, 300 000 rubles credit limit, grace period 50 days, payment for the issue is not charged, payment for the 1st year of service 950 rubles, available chip card.

Thus after analyzing a lot of credit cards offered by banks it was identified a number of benefits of this type of consumer credit. Money on the credit card does not have to be declared at the border. Abroad, with the map, do not have to worry about currency exchange as the cards of international payment systems can be used for payments in different currencies, the bank will automatically convert. With the help of a credit card, you can pay virtually any purchase or service — for example, through the hotel, restaurant, phone, plane tickets or train, rental car. And credit card holders enjoy discounts, bonuses and special offers bank partner companies — airlines, shops, restaurants, sports club and tourist, and service firms. They are traditionally held raffles from football tickets to travel packages.

With the card, the customer has access to your account at any time. It can also allow access to your credit card to a friend; an additional card is issued for this purpose. The main plus of credit cards — this is a so-called grace period. Thus, if the client is accurate and disciplined, and before the expiry of a grace period of time to reimburse funds taken in debt, is not charged any interest.

Литература

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. и доп. от 01.09.2016).

2. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. и доп. от 17.07.2016).

3. *Спицын И. О., Спицын Я. О.* Маркетинг в банке. К.: Писпайп, 2013. 656 с.

4. Финансовый информационный интернет-портал [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/ (дата обращения: 24.10.2016).

Лысенков И. В.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА КАК СРЕДСТВА МОБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация, в широком смысле этого слова, предполагает снижение роли национальных границ и постепенное слияние некоторых национальных рынков в единое мировое экономическое пространство. Процесс глобализации стал развиваться благодаря преобразованиям в области связи и транспорта, что обеспечило возможность перемещаться капиталу и людям из одного экономического пространства в другое и функционировать в наиболее выгодном режиме.

Процесс глобализации экономик разных стран, набравший обороты в XXI в., не замедлил оказать свое влияние на налоговые системы государств, участвующих в мировых хозяйственных экономических отношениях. Это влияние выражается в том, что страны, формируя собственную налоговую политику, вынуждены учитывать в ней изменения в налоговых законодательствах других государств, которые, как правило, связаны с уменьшением налогового бремени на налогоплательщиков. Именно такое уменьшение налоговых ставок, а порой и полная отмена всех налогов, ведет к проблемам в отношениях между странами. Эта тенденция проявляется в виде налоговой конкуренции, последствиями которой являются создание оффшорных зон, зон экономического благоприятствования и предоставление налоговых льгот. Причем создание оффшорных зон происходит на территории не только развивающихся и островных государств, но и развитых стран.

Налоги становятся средством борьбы государств за современные технологии и капитал, а налоговая конкуренция становится недобросовестной. При этом сложно привести какие-либо доводы для компании, работающей сегодня на рынке, не применять те

или иные методы минимизации налогов, так как давление на бизнес из года в год только усиливается и компания, добросовестно уплачивающая все налоги, будет быстро наказана рынком — она потеряет свою рыночную нишу среди более эффективно работающих организаций.

Однако уклонение от налогов не заканчивается использованием оффшоров. Существует множество других вариантов ухода от налогообложения. К ним относится торговля через Интернет, так как часто бывает сложно установить факт такой торговли по физическому наличию торговой точки или места, где произошла реализация; использование электронных денег, которые защищены современными кодами, что приводит к их анонимности и дематериализации налогоплательщика; транснациональные корпорации, организующие свой бизнес так, чтобы максимизировать прибыли, при этом процесс разработки происходит в одной стране, изготовление — в другой, продажа — в третьей; использование финансовых инструментов, нормативное регулирование которых слабо развито; растущая международная активность людей и приобретение товаров, облагаемых внутри страны высокими налоговыми ставками, за границей, где цены на них ниже. И еще одним немаловажным фактором является применение теневой экономики, так как неучтенные денежные средства позволяют создать полностью независимую от государства экономическую систему, которую невозможно контролировать и обложить налогами. При этом ужесточение национального законодательства внутри одной страны, направленное на сведение к минимуму возможности ухода от налогообложения, не дает желаемого результата. Только совместные усилия государств способны разрешить стоящую перед ними задачу.

Как следствие сложившейся ситуации происходит усиление противоречий между глобальным характером экономики и локальным характером налогообложения: в системе глобальной экономики капитал оказывается в лучшем положении, чем труд, из-за его способности к быстрому перемещению, что приводит к переложению налоговой нагрузки. Уход более мобильных компаний от налогообложения приводит к тому, что государство часто

сталкивается с кризисом собираемости налогов, при котором правительство вынуждено усиливать налоговое давление на юридических и физических лиц, не воспользовавшихся теми или иными способами оптимизации налоговых платежей. Это в свою очередь приводит к возникновению стимулов для уклонения от налогов у ранее добросовестных налогоплательщиков, что еще более усиливает налоговое давление на оставшихся под юрисдикцией страны плательщиков налогов и сборов. Вследствие переноса фискальной нагрузки налоговые системы могут стать менее справедливыми и конкурентоспособными.

Государство не может существовать без финансирования. Основным источником пополнения бюджета выступают налоги. Так как доля виртуальной экономики будет увеличиваться из года в год, то доля облагаемого налогами оборота будет снижаться. Попытки компенсировать падение налоговой базы приведет к росту ставок и трансформации налогов. Налог на прибыль может сдать свои позиции, так как на законных основаниях не платить его достаточно просто. Его место займут налоги, объект обложения которыми наименее мобилен, т. е. это собственность. Следовательно, в перспективе возможет рост ставок налогов на недвижимость. Налоги на зарплату также могут быть повышены, что еще более усилит миграцию рабочей силы. Набирающая силу глобализация экономики приводит к нарастанию противоречий между глобальным характером производства и национальными формами его регулирования, в частности, налоговым законодательством. Выработка единых международных норм регулирования экономической деятельности будет иметь разные последствия для различных стран, что может привести к нарастанию противоречий между ними.

Основными требованиями к эффективной налоговой системе государства с рыночной экономикой являются минимальное налоговое бремя, минимальные затраты на администрирование налогов, справедливое распределение доходов, отсутствие двойного налогообложения, соответствие налоговой системы экономической политике государства.

Опыт зарубежных стран в налоговой политике показывает, что основными поступлениями в бюджет являются налоговые поступления. Ведущими налогами развитых стран являются подоходный налог с физических лиц, налог с корпораций, НДС и страховые взносы, в то время как в России более значимую роль занимают НДС, налог на прибыль и страховые взносы. Возможно, нашей стране стоит обратить на это внимание, так как перенос налогового бремени на физических лиц обусловил бы снижение налоговой нагрузки на компании и позволил бы направлять высвобождаемые от налогов денежные средства на увеличение доходов налогоплательщиков.

Литература

1. *Попова Л. В.* Налоговые системы зарубежных стран: учеб.-метод. пособие. М.: Дело и Сервис, 2008. С. 86–238.

Манина М. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

О ХОДЕ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ 2016 г.

Бюджет на 2016 г. формировался Министерством финансов РФ под влиянием сохраняющейся сложной геополитической обстановки и экономической неопределенности — высокой волатильности сырьевых цен и валютных курсов. С целью снижения рисков ошибочного планирования финансовых социальных обязательств и повышения эффективности управления бюджетными средствами Правительство России пришло к решению временно сузить горизонт бюджетного планирования, т. е. отказаться от практики составления федерального бюджета на среднесрочную перспективу путем перехода на однолетний бюджетный план.

Первоочередными задачами бюджетной политики на 2016 г., стоящими перед органами государственной власти, были обозна-

чены: обеспечение устойчивого функционирования бюджетной системы России, поддержание сбалансированности бюджетов и достаточного запаса их прочности; распределение бюджетных средств в соответствии с текущими потребностями функционирования и развития экономики и социальной сферы; повышение эффективности и результативности расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ.

В основу концепции бюджетной политики Правительства РФ на 2016 г. и ближайшую перспективу легли положения следующих нормативно-правовых актов:

- Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. (распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р).
- Основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2018 г., утвержденных Председателем Правительства РФ 14 мая 2015 г.
- Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г. (распоряжение Правительства РФ от 30 декабря 2013 г. № 2593-р).
- Основных направлений налоговой политики на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 гг.
- Федерального закона от 30 сентября 2015 г. № 273-ФЗ «Об особенностях составления и утверждения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на 2016 год, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившей силу ст. 3 Федерального закона «О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации».
- Федерального закона от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».

Федеральный бюджет РФ на 2016 г. был рассчитан Министерством финансов исходя из стоимости барреля нефти марки «Юралс» в 50 долл. США и с учетом среднегодового валютного курса в 63,3 руб. за 1 долл. США. Прогнозируемый годовой объем ВВП был установлен в размере 78 673,0 млрд руб., ожидаемый го-

довой уровень инфляции — 6,4%. По оценкам специалистов, дефицит федерального бюджета не должен превысить 2,8% от объема валового внутреннего продукта страны [1].

Данные по исполнению макроэкономических показателей и основных параметров федерального бюджета РФ за период с января по сентябрь 2016 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Данные об исполнении основных характеристик федерального бюджета РФ за январь–сентябрь 2016 г. (по данным Счетной палаты РФ [2])

Показатели	**Федеральный бюджет на 2016 г., утвержденный Федеральным законом № 359-ФЗ от 14 декабря 2015 г.**	**Исполнено за январь–сентябрь 2016 г.**	
		сумма	**%**
ВВП, млрд руб.	78 73,0	60 264,6	76,6
Уровень инфляции, %	6,4	4,1	–
Доходы, млрд руб.	13 738,5	9293,1	67,6
Расходы, млрд руб.	16 098,7	10 865,2	67,5
Дефицит (–) / профицит (+), млрд руб.	–2360,2	–1572,0	–
Нормативная величина Резервного фонда, млрд руб.	5507,1	2037,2	37,0
Верхний предел внутреннего долга на 01.01.2017, млрд руб.	8817,8	7383,6	83,7
Верхний предел внешнего долга на 01.01.2017, млрд долл. США	55,1	45,9	91,5

Из аналитических данных оперативного отчета Счетной палаты РФ следует, что исполнение федерального бюджета в период с января по сентябрь 2016 г. в целом осуществлялось с негативной экономической динамикой. Прежде всего, это обусловлено сохранением низкого (т. е. ниже аналогичного периода 2015 г. и ни-

же установленного среднегодового прогнозного значения) уровня цены на нефть на международном рынке и влиянием сокращения денежных доходов и потребительского спроса населения, а также инвестиционной активности субъектов экономики.

Вероятность недостижения по итогам года макроэкономических показателей, использованных в расчетах к Федеральному закону № 359-ФЗ, потребовала от Правительства РФ корректировки показателей социально-экономического развития и основных бюджетных показателей в части доходов и расходов на 2016 г., а также прогноза социально-экономического развития России на плановый период 2017 и 2018 гг.

Изменения исходных условий формирования федерального бюджета на 2016 г. нашли отражение в подготовленном Правительством РФ проекте Федерального закона № 2428-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2016 год» (табл. 2), который в настоящее время находится в Государственной Думе РФ в стадии рассмотрения [3].

Таблица 2

Корректировка основных макроэкономических показателей социально-экономического развития России на 2016 г.

Показатели	359-ФЗ от 14 декабря 2015 г.	Проект ФЗ № 2428-7
Стоимость нефти марки «Юралс», долл. США за баррель	50	41
Среднегодовой номинальный курс рубля по отношению к доллару США	63,3	67,5
ВВП, млрд руб.	78 673,0	82 815,0
Темп роста ВВП, %	100,7	99,4
Уровень инфляции, %	6,4	5,8

В октябре 2016 г. Правительство РФ официально объявило о своем решении вернуться к трехлетнему бюджетному планированию и представило на рассмотрение Государственной Думы проект федерального бюджета РФ на 2017 г. и плановый период

2018–2019 гг. [4], обозначив ключевыми принципами формирования проекта достижение сбалансированной бюджетной устойчивости на всех уровнях бюджетной системы РФ, эффективность расходования бюджетных ресурсов, выполнение в полном объеме всех принятых обязательств социального характера и обеспечение стабильного экономического роста государства [5].

Очевидно, что в условиях жестких ресурсных ограничений, необходимость выполнения обозначенных приоритетов потребует от органов государственной власти РФ решения следующих задач:

– создания адекватных новым экономическим реалиям механизмов управления финансовыми и бюджетными рисками;
– формирования достаточных финансовых резервов;
– повышения эффективности и результативности бюджетных расходов за счет, прежде всего, эффективной реализации государственных программ — основного инструмента достижения целей социально-экономической политики государства;
– поддержания сбалансированности региональных и местных бюджетов путем создания возможностей для роста их собственных доходных поступлений, сокращения неэффективных расходов, ограничения размера дефицитов их бюджетов и уровня государственного и муниципального долга;
– повышения эффективности управления проектными инвестициями, внедрения новой системы регулирования процесса подготовки и реализации решений об участии государственных органов власти и органов местного самоуправления в реализации инвестиционных проектов;
– повышения качества предоставления государственных и муниципальных услуг посредством оптимизации структуры сети бюджетных организаций;
– совершенствования процедур финансово-бюджетного контроля на всех уровнях бюджетной системы РФ.

Литература

1. Информационно-правовой портал «ГАРАНТ.РУ». URL: http://www.garant.ru/news/655495/ (дата обращения: 10.11.2016).

2. Оперативный доклад о ходе исполнения федерального бюджета за январь–сентябрь 2016 г. [Электронный ресурс] // Счетная палата РФ. URL: http://www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/28484/ (дата обращения: 07.11.2016).

3. О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2016 год» (об уточнении параметров федерального бюджета на 2016 год) [Электронный ресурс] // Государственная Дума РФ. URL: http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=2428-7&02 (дата обращения: 11.11.2016).

4. О внесении в Госдуму законопроекта о федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 28 октября 2016 г. № 2263-р. URL: http://government.ru/activities/selection/301/25074/ (дата обращения: 12.11.2016).

5. *Кузьмин В.* Считаем вместе [Электронный ресурс] // Российская газета. 2016. 15 ноября. URL: https://rg.ru/2016/11/15/pravitelstvo-sdelaet-ekonomiku-rf-ustojchivoj-k-cenam-na-energonositeli.html (дата обращения: 16.11.2016).

Минина Е. А., Донгак А. Ш.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИИ И США

Налоговая система — это совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке, установленном Налоговым кодексом. Это определение справедливо для любой страны мира, но существуют различия в структуре налогов, в способах их расчета и учета и сроках сбора. Все эти различия имеют определенное влияние на экономику страны, на ее бюджет, поэтому данная тема актуальна.

Первое, на что обращаешь внимание при анализе налоговых систем России и США — это схожесть в уровнях налогообложе-

ния. В России, как и в США, налоговая система включает три уровня, соответствующие уровням власти страны:

1. Верхний — федеральный уровень (это уровень страны, где взимаются налоги, поступающие в бюджет страны).

2. Средний — уровень штатов/регионов (налоги собираемые на данном уровне идут в бюджет того штата/региона, где был собран).

3. Нижний — местный уровень (это налоги местных органов самоуправления — муниципалитеты, графства, округи и т. д., и они относятся к их бюджетам).

При этом уже на этой стадии анализа можно выделить несколько очень важных отличий налоговой системы США от российской. В США собственными налоговыми полномочиями владеют только федеральные и региональные правительства, а муниципалитеты могут управлять только налогами, делегированными им с более высокого уровня. Кроме того, в США нет перераспределения налогов одного уровня по бюджетам разных уровней, поскольку налоги всегда зачисляются в бюджет того уровня, к которому относится. Важно также рассмотреть налоговые органы стран (табл. 1):

Таблица 1

Сравнение налоговых органов России и США по уровням

	Верхний уровень	**Средний уровень**	**Нижний уровень**
США	Главное Налоговое Управление Министерства Финансов США; Служба внутренних доходов	Налоговые службы штатов (7 региональных налоговых управлений)	Местные налоговые органы (58 окружных налоговых управлений)
Россия	Министерство финансов; Федеральная налоговая служба РФ	Управление Федеральной налоговой службы по субъектам РФ (82 управления)	Территориальные налоговые органы ФНС России

Важно также отметить, что законодательная база США, в том числе по налогообложению, формировалась в течение долгого

времени, что привело к отсутствию двойных толкований терминов и законов. В частности, налоговый кодекс США насчитывает более 6000 страниц. В то же время в России двойные толкования один из наиболее проблематичных моментов. Рассмотрим более подробно структуру налогов США (табл. 2):

Таблица 2

Структура налогов США

Федеральные налоги	**Налоги штатов**	**Местные налоги**
Подоходный налог	Подоходный налог	Подоходный налог
Налог на прибыль корпораций	Налог на прибыль корпораций	Налог на прибыль корпораций
Налог на социальное страхование, акцизы	Налог на социальное страхование	Налог на социальное страхование
Налоги на наследство и дарение	Акцизы	Акцизы
Таможенные пошлины	Налоги на наследство и дарение	Налоги на наследство и дарение
	Налог с продаж	Налог с продаж
	Поимущественные налоги	Поимущественные налоги
	Налог с владельцев автотранспорта	Экологические налоги

Из данной схемы можно выделить отдельные налоги, налагаемые на юридических и физических лиц. Налогообложение юридических лиц осуществляется через:

1. Налог на прибыль корпораций. В США корпорации рассчитывают налог следующим образом: для первых 50 тыс. дол. США ставка составляет 15%, для следующих 25 тыс. долл. — 25%, для оставшейся суммы применяется наивысшая ставка, применяемая при налогообложении доходов корпораций в США, составляющая 34%. Кроме того, на доходы от 100 тыс. долл. установлен дополнительный сбор в размере 5% [2].

2. Налог на доходы от продаж капитальных активов.

3. Налог штатов на деловую активность, взимаемый с капитала и оборота предприятий.

При этом второй и третий налоги несут больше регулирующую нагрузку, чем какое-то финансовое значение.

Но основу бюджетов составляют налоги с физических лиц, среди которых:

1. Подоходный налог. Этот налог формирует около 40% федерального бюджета и бюджетов штатов. При этом основная нагрузка лежит на экономически активном населении. Ставка данного налога различна (от 10 до 39,6%) и зависит от семейного положения физического лица.

2. Налог на социальное страхование. Выплачивают и работодатели, и персонал. Этот налог составляет больше чем 16% в статьях бюджета страны.

3. Налог с продаж. Составляет 40% в объеме бюджетов штатов [1, с. 140].

Теперь перейдем к структуре налогов Российской Федерации (табл. 3):

Таблица 3

Структура налогов РФ

Федеральный уровень	**Региональный уровень**	**Местный уровень**
Налог на добавленную стоимость	Налог на имущество организаций	Налог на имущество физических лиц
Налог на доходы физических лиц	Транспортный налог	Земельный налог
Налог на прибыль организаций	Налог на игорный бизнес	Торговый сбор
Акцизы		
Водный налог		
Налог на добычу полезных ископаемых		

Как видно из данной схемы, структура налогов в России имеет ряд отличий от той, что принята в США.

Основным налогом в России является налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Его выплачивают как юридические лица (че-

рез агентов), так и физические. Ставка варьируется от 9 до 35% и зависит от вида дохода и категории налогоплательщика.

Также необходимо подробнее раскрыть такой налог, как налог на прибыль организаций. Этот налог выплачивают юридические лица. Основная ставка этого налога 20%. Еще один важный налог — налог на добавленную стоимость. Его ставка 18%. Данный налог взимается при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Также при рассмотрении системы налогообложения РФ нельзя забывать про множество исключений и льгот различным группам налогоплательщиков.

Таким образом, исходя из всего вышеперечисленного, можно сказать, что системы налогообложения обеих стран во многом схожи. Их структуры однотипны. Но при этом более долгий срок формирования налоговой системы США накладывает ряд отличий: во-первых, установившиеся ставки и категории их применения. Во-вторых, отсутствие льгот и исключений, которые прописаны в налоговом кодексе просто по сниженным славкам. В-третьих, и на наш взгляд это наиболее важно, отсутствие возможностей двойной трактовки терминов, что снижает коррупцию.

Литература

1. *Бадова Л. К., Цокова В. А.* Сравнительный анализ налоговых систем // Научный ежемесячный журнал. 2014. № 4.

2. Налог на прибыль корпораций [Электронный ресурс]. URL: www.audit-it.ru/nalognews/reg110/352370 (дата обращения: 28.10.2016).

Минина Е. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Стабильность предприятия — это уже залог успеха. Именно поэтому для любого предприятия очень важно знать его финансовую устойчивость (экономическую стабильность). О финансовой устойчивости можно говорить только в тех случаях, когда степень прибыли компании превосходит степень ее затрат. В случае если предприятие может свободно (легко) управлять собственными средствами, результативно их применять, если у него существует организованная система непрерывного изготовления и реализации услуг либо продукции, в таком случае мы можем рассматривать такое предприятие финансово стабильным.

Анализ финансовой устойчивости решает несколько задач:

1. Диагностика финансового состояния предприятия.

2. Поиск путей и способов улучшения финансового состояния.

3. Разработка плана конкретных действий для наиболее рационального использования финансовых ресурсов.

4. Прогноз и планирование будущих финансовых результатов [1, с. 96].

Анализ финансовой устойчивости рассматривается как один из этапов анализа финансового состояния предприятия. Он проводится для того, чтобы узнать, насколько правильно предприятие управляет собственными и заемными средствами. В настоящее время существует четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость.

Запасы финансируются из собственных оборотных средств. Отсутствует зависимость предприятия от внешних кредиторов. Предприятие характеризуется высоким уровнем платежеспособности.

2. Нормальная финансовая устойчивость.

Финансирование запасов происходит за счет собственного оборотного капитала и долгосрочных кредитов и займов. При этом происходит рациональное использование заемных средств. Предприятие характеризуется нормальной платежеспособностью и высокой доходностью текущей деятельности.

3. Неустойчивое финансовое состояние.

Среди источников финансирования запасов появляется краткосрочные кредиты и займы. Характерна необходимость привле-

чение новых источников финансирования. Нарушение платежеспособности предприятия, с возможностью ее восстановления.

4. Кризисное (критическое) финансовое состояние.

Отсутствие источников финансирования запасов характерна не платежеспособность. Предприятие находится на грани банкротства [4, с. 231].

Все предприятия (организации) распределяются по этим типам.

Анализ финансовой устойчивости чаще всего представляет собой две таблицы с абсолютными и относительными показателями.

Абсолютные показатели характеризуют финансовые запасы и их источники, которые постоянно меняются в ходе деятельности предприятия и зависят от использования оборотных и заемных средств. К ним относятся:

- собственные источники (СИ);
- собственные оборотные средства (СОС);
- общая величина источников (ОИ).

Наиболее важным показателем финансовой устойчивости является собственный оборотный капитал, который складывается из собственного капитала и внеоборотных активов предприятия. При этом некоторые экономисты включают в собственный оборотный капитал долгосрочные заемные обязательства, что не всегда логично с учетом того, что финансово устойчивое предприятие должно иметь такой собственный капитал, которого хватит для формирования своих активов.

Относительные показатели рассчитываются для выявления степени зависимости предприятия от внешних заемных средств [2, с. 21]. Они характеризуют структуру источников средств. К ним относятся:

- коэффициент автономии (Ка);
- коэффициент финансовой зависимости (Кфз);
- финансовый леверидж (ФЛ);
- коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) и т. д.

Основная проблема данных показателей заключается в том, что информация о них берется из бухгалтерской отчетности [3, с. 556].

Несмотря на то что каждое предприятие может находиться на своей стадии развития, иметь собственную специфику и особенности так бухгалтерского учета, так и финансовой отчетности, методика расчета финансовой устойчивости неизменна. Кроме того, многое зависит от квалификации специалиста проводящего анализ и его способности точно отразить информацию, представленную в отчетности. Все это можно отнести к основным проблемам и причинам недостаточно полной оценки показателей финансовой устойчивости и как следствие появления угрозы банкротства.

Литература

1. *Барри М. М.* Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации // Мир науки. 2015. № 2. С. 1–8; *Гараева О. Р.* Финансовая устойчивость компании и пути ее укрепления // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 7. С. 95–96.

2. *Друцкая М. В.* Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 1. С. 16–27.

3. *Коптелова К. И.* Актуальные проблемы анализа финансовой устойчивости предприятий // Молодой ученый. 2016. № 8. С. 555–558.

4. *Рябова М. А.* Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]: учеб.-практ. пособие. Ульяновск: Изд-во УлГТУ, 2011. URL: http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2012/Rjabova1.pdf (дата обращения: 29.10.2016).

Михайлова М. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ОПРЕДЕЛЕНИЕ «ФИНАНСЫ» В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Термин «финансы» многоаспектен и рассматривается в современной литературе как область научных исследований, а также как экономическая категория. Авторов, которые рассматривают финансы как экономическую категорию, можно разделить на три группы:

1) авторы, фокусирующие свое внимание на распределительном и перераспределительном характере финансовых отношений. Данная категория представлена такими учеными, как Л. А. Дробозина, В. М. Родионова, Г. Б. Поляк и другие;
2) авторы, выделяющие прежде всего воспроизводственную функцию финансов на государственном уровне и уровне хозяйствующих субъектов, домохозяйств. К таким авторам следует отнести А. М. Александрова, А. И. Архипова, Д. А. Аллахвердяна и других;
3) авторы, рассматривающие финансы через финансовые ресурсы, механизмы их производства и использования. В данном случае можно назвать следующих ученых: Р. Паркера, Г. Гитмана, В. В. Ковалева [1, с. 8].

Для глубинного понимания термина «финансы» необходимо рассмотреть историю возникновения и развития данной категории. Происхождение слова имеет латинские корни. Изначально это слово использовали при обозначении срока уплаты, а позднее документов, которые подтверждали погашение долга по той или иной сделке. В дальнейшем любой принудительный платеж стал обозначаться данным определением. В английском языке данный термин появился в половине XI в. Прослеживается связь «финансов» с термином fine, что значит денежная пошлина за привилегию, денежная пеня.

Примерно в XIII–XIV вв. активно использовали выражения finatio, finance, financia pecuniaria, что значит — обязательная уплата денег. В Германии в XVI–XVII вв. «финансы» означали хитрость, лукавство, обман, вымогательство. Это можно объяснить тем, что при взыскании платежей нередки были притеснения и вымогательства.

С конца XVII в. во Франции и других станах под термином «финансы» подразумевалась общность государственного хозяй-

ства, т. е. все материальные средства, находящиеся в распоряжении государства, доходы, расходы и долги [1, с. 10]. Можно сделать вывод, что финансы изначально сопоставлялись с денежными платежами. В современной литературе также нередко финансы трактуют через призму денежных связей, которые создает и регламентирует государство.

Русский исследователь Ф. В. Мильгаузен в своем труде «Финансовое право: конспект лекций» трактовал понятие «финансы» как «вещественные ценности, которые выделяются из народного имущества и передаются в руки правительства для достижения общих государственных целей» [2, с. 3].

Профессор финансового права Казанского университета и автор многочисленных статей и ряда монографий Д. М. Львов дает другое определение финансам: «Хозяйственная деятельность государства или правительства и называется государственным хозяйством, иначе финансами» [3, с. 2].

Российский министр финансов С. Ю. Витте дал наиболее понятное определение финансам. Он говорил, что «под словом финансы стали понимать всю совокупность государственного имущества и вообще состояние всего государственного хозяйства. В смысле всей совокупности материальных средств, имеющихся в распоряжении государства — его доходов, расходов и долгов — понимается это слово и теперь. Таким образом, точнее науку о финансах можно определить как науку о способах наилучшего удовлетворения материальных потребностей государства» [4, с. 471].

Необходимо отметить, что до XX в. под финансами большинство автором подразумевали средства, которые привлекаются государством и находятся в его распоряжении для достижения поставленных целей, а общественное хозяйство рассматривалось как финансовое.

В XX в. термин «финансы» сопоставляли с отношениями хозяйствующих субъектов. Безусловно, процесс создания экономических благ хозяйствующими субъектами разнообразен. В нем участвуют не только непосредственные участники — собственники капитала или наемный персонал, а также государство и бизнес-партеры. Государство создает условия обеспечения деятель-

ности хозяйствующих субъектов, а партнеры предоставляют ресурсы [5, с. 14].

В конечном итоге необходимо сделать вывод:

1. Финансы являются объективной, исторически сложившейся экономической категорией.

2. В каждом обществе существуют объективные предпосылки функционирования финансов.

3. Главным условием функционирования финансов выступает государство и система товарно-денежных отношений.

4. Объективную надобность финансов определяет действие закона стоимости. Такого действия не может быть там, где присутствует товарное производство.

Литература

1. Финансы и кредит: учебник / под ред. Н. Г. Кузнецова, К. В. Комчола, Е. Н. Алифановой. М.: КНОРУС, 2013. 432 с.

2. *Мильгаузен Ф. В.* Финансовое право: конспект лекций. М.: Лит. Волкова, 1868. 112 с.

3. *Львов Д. М.* Курс финансового права. Казань: Типография Императорского университета, 1888. 285 с.

4. *Витте С. Ю.* Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. М.: Юрайт, 2014. 629 с.

5. Финансы: учебник / отв. ред. В. В. Ковалев, С. А. Белозеров, Г. М. Бродский [и др.]. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2014. 928 с.

Могилей Д. М.
ФГУП «КБ «Арсенал»
г. Санкт-Петербург
Давыдова О. А.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ АКТИВОВ В ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ

Согласно приказу Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008), инвестиционными активами считаются те активы, которые требуют больших расходов и длительного времени. К ним обычно относят объекты незаконченного производства или же строительства — как правило, они требуют существенный вложений и больший срок до включения объекта в состав основных средств. Для того чтобы данные объекты были приняты к учету, организации необходимо соблюсти оба критерия. Исходя из этого, в учетной политике используются нижние экономические пределы, состоящие из минимального времени, которое актив может позволить на свое строительство или реконструкцию, и стартовый размер связанных с этим расходов. Правильное определение таких пределов очень важно, так как их конфигурация ведет к формированию налога на имущество. По этим критериям бухгалтер компании также сможет правильно отразить инвестиционные активы в финансовом отчете компании. В то же время методика учета накопленных процентов по кредитам и займам будет определять, являются ли данные активы инвестиционными. Рассмотрим методику учета инвестиционных активов более подробно.

Первоначальная стоимость основных средств — это фактическая стоимость приобретения данного объекта, сооружения, без учета НДС и других возмещаемых налогов. Однако отличительной чертой инвестиционных активов является то, что проценты, начисленные по займам для покупки или же строительства новых объектов, могут входить в состав внеоборотных активов. Для этого должны выполняться следующие условия:

- Расходы на покупку или производство инвестиционного актива должны быть отображены в бухгалтерском учете.
- Траты по займам и кредитам, связанные с покупкой или же производством инвестиционного актива также показываются в бухгалтерском учете.
- Основные работы по подбору, покупке или производству активов должны быть начаты.

Если же эти условия не соблюдаются, то проценты по кредитам и займам будут считаться прочими расходами предприятия. Не входят в состав внеоборотных активов следующие траты:

- Комиссии банков.
- Разница курса национальной и иностранной валюты.

Говоря о более технической стороне вопроса, стоит указать, что все затраты, связанные с инвестиционной деятельностью отражаются по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы». Далее могут открываться субсчета для учета более узких направленностей инвестирования, таких как: «покупка земли, строительство объектов, покупка нематериальных активов и т. д.». Сальдо по этому счету показывает общую величину средств, которые организация вложила в капитальное строительство и приобретение основных средств. Учет на данном счете ведется сугубо по каждому объекту строительства или реконструкции.

В случае когда компания самостоятельно финансирует долгосрочные инвестиции в себя (используется оставшаяся нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления), порядок распределения денежных средств, их учета определяется нормативными документами Министерства финансов России. В случае когда в роли инвесторов выступают частные компании или коммерческие банки, процесс внесения денег, начисления процентов, взаиморасчеты между участниками, поставка материалов и формы оплаты определяются договором между кредитором и заемщиком. Говоря о контроле инвестиционного учета можно выделить три вида отчетности: отчет совета директоров, бухгалтерский отчет и аудиторское заключение. Первый вид преобладает в крупных корпорациях, акционерных обществах, где мнение директоров играет весомую роль. Бухгалтерский отчет может использоваться как самостоятельный элемент в компаниях малого и среднего бизнеса, преимущественно коммерческого характера. Данный отчет характеризуются относительной (в сравнении в другими видами) простотой в составлении и проверке. Аудиторское заключение обычно не выступает как единственный вид контролинга. Как правило, он идет в совокупности либо с учетом совета директоров, либо с бухгалтерским отчетом. Преимуще-

ством данного метода является независимость проверки. Данным методом также пользуются для контроля муниципальных и бюджетных организаций. Безусловно, выбор определенного вида отчетности зависит от отраслевой направленности бизнеса, а его достоверность и качество составляет залог правильного прогноза и, как следствия, принятия стратегически важных финансовых решений.

Итак, можно сделать вывод, что учет инвестиционных активов является важнейшей составляющей управления финансовой деятельности компании. Эта деятельность подлежит строгой проверке со стороны как государственных властей, так и инвесторов. Поэтому навык ведения учета инвестиционных активов — это неотъемлемая часть стратегического финансового планирования.

Литература

1. *Агабекян О. В., Макарова К. С.* Покупка инвестиционных активов [Электронный ресурс]. URL: http://www.buhgalteria.ru/article/6880 (дата обращения: 03.09.2016).

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н (ред. от 06.04.2015). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81165/06d5ee80e045635becfd325fd5eac9cb8544201f/ (дата обращения: 03.09.2016).

3. *Кривчов А. И.* Отражение инвестиционных активов в бухгалтерском учете [Электронный ресурс] // Экономические науки. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/otrazhenie-investitsionnyh-aktivov-v-buhgalterskom-uchete (дата обращения: 03.09.2016).

4. *Верешко Н. Н.* Учет инвестиционных средств // Бухгалтерский учет. 2013. № 4.

5. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2011.

Омельченко В. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Экономика Российской Федерации движется по рыночному пути, а рынок ценных бумаг — это неотделимый элемент рыночной экономики. Проблематика развития российского рынка ценных бумаг в настоящее время достаточно актуальна и нуждается в постоянном уточнении в силу динамичности его развития.

Не далее как несколько лет назад рынку ценных бумаг России были свойственны проблемы такого рода, как: работа на рынке ценных бумаг организаций без соответствующих лицензий профессиональных участников; эмиссия ценных бумаг без государственной регистрации; отказ от выполнения операций с ценными бумагами при наличии поручений их владельцев или осуществление операций без поручений; несоблюдение утвержденного регламента раскрытия информации профессиональными участниками и эмитентами рынка ценных бумаг; необоснованные отклонения во внесение записей о переходе прав собственности или необоснованное внесение таких записей в реестр владельцев именных ценных бумаг; несоблюдение установленного порядка корпоративного управления акционерными обществами и т. д.

Многие из указанных проблем были решены в результате реорганизации финансового рынка России, проводимой ФСФР РФ до ее ликвидации, но часть этих проблем до сих пор не решены.

Так, в настоящее время можно выделить нижеперечисленные проблемы, которые препятствуют установлению эффективной работы российского рынка ценных бумаг и касаются нормативно-правовой базы, регулирующей спектр аспектов инвестиционной деятельности:

– российское законодательство не дает возможности регулятору эффективно преграждать использование конфиденци-

альной информации и манипуляцию ценами на рынке ценных бумаг;
– не решены вопросы по проведению операций с производными финансовыми инструментами, что затрудняет инвесторам хеджирование рыночными рисками, сопряженными с проведением операций с ценными бумагами;
– до принятия поправок в законодательство и нормативно-правовые акты РФ регуляция выпуском в обращение ценных бумаг не позволяла реализовать на российских торговых площадках первичное размещение акций по признанным мировым стандартам, в связи с чем осуществлялось размещение большей части сделок с российскими ценными бумагами на зарубежных рынках.

В настоящее время российский рынок ценных бумаг не представляется значимым источником привлечения инвестиционных ресурсов в связи с тем, что способен обеспечить только 10% инвестиций, привлекаемых в капитал российских корпораций. В свою очередь привлечь инвестиции на зарубежных рынках ценных бумаг можно в больших объемах, на долгосрочной основе и по более низкой ставке. Финансово-кредитные институты России не обладают достаточными возможностями для осуществления долгосрочного финансирования реального сектора экономики в связи с нехваткой собственного капитала.

Причинами обозначенной проблемы являются дефицит доверия со стороны участников рынка ценных бумаг и весьма высокие риски. В Российской Федерации сохраняются намерения пересмотра итогов приватизации 1990-х гг., практически остановилась реорганизация естественных монополий. На микроуровне существует рейдерство, велика возможность смены собственника или лишения его права собственности, что также содействует повышению негативного восприятия рынка ценных бумаг и инструментов рынка ценных бумаг.

Помимо этого для рынка ценных бумаг Российской Федерации и эффективности его работы характерны довольно слабый уровень корпоративного управления, кумовство в управленческой системе корпораций, несоблюдение прав акционеров, мани-

пуляция на рынке и использование конфиденциальной информации. Еще более отрицательное влияние на стремлении к инвестированию на рынке ценных бумаг оказывают серьезная нехватка практики выплаты дивидендов у многих организаций и недостаточная оценка ценных бумаг второго эшелона. Рынок ценных бумаг в России сильно зависим от динамики иностранных рынков, поступления иностранного капитала, а также внешних факторов, таких как цена на нефть или другое сырье. Итогом финансовой революции на рынках капиталов в западных странах стали их структурные изменения, заключающиеся в появлении новых финансовых и нефинансовых институтов, а также механизмов, обеспечивающих движение финансовых активов.

Необходимо обратить внимание и на региональные рынки, функционирующие как отдельные разрозненные элементы в различных субъектах Российской Федерации.

Нужно отметить, что региональные рынки ценных бумаг в основном являются внебиржевыми. Это одна из наиболее неоднозначных проблем, потому что внебиржевые рынки обладают меньшей прозрачностью для их участников и сравнительно более высокими рисками невыполнения или ненадлежащего выполнения сделок, мошенничества и др. Но все же трансформировать региональные рынки ценных бумаг в сугубо биржевые невозможно и, более того, нецелесообразно.

В итоге, российский рынок ценных бумаг по-прежнему воспринимается как сложная динамическая система, довольно неустойчивая и подверженная кризисным процессам, являющаяся источником финансовой нестабильности, но требующая создания некоторых институциональных условий, которые необходимо подготавливать посредством преобразования структуры рынка ценных бумаг и устранения его сложившихся диспропорций.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ (части 1 и 2).

2. *Галанов В. А.* Рынок ценных бумаг. Москва: ИНФРА-М, 2006.

3. *Колтынюк Б. А.* Рынок ценных бумаг. СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2004.

4. *Лисица М. И.* Модели и алгоритмы финансового инвестирования: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2014.

5. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2015.

Осипов К. А., Косарев С. С.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Глобальные изменения в мировой экономике в первую очередь оказывают влияние на финансовую систему современной информационно-экономической среды функционирования государств и отдельных ее секторов.

Среди финансовых проблем, которые возникают в странах в посткризисный период, можно отметить прежде всего:

– угрозу финансовой безопасности;
– создание ликвидного и конкурентоспособного финансового рынка [1].

Для достижения организационного устойчивого развития государства в посткризисный период необходимо стремиться к развитию и гармонизации в первую очередь ресурсных составляющих экономики.

Согласно данным ЦБ, на 1 января 2015 г. внешний долг РФ составляет 599 млрд долл. США. При этом стоит отметить, что доля ЦБ РФ в нем составляет всего лишь 10,4 млрд долл. (1,7%); доля банков — 171 млрд долл. (28%).

Согласно официальных статистических данных ЦБ РФ построим график для определения динамики внешнего долга РФ государственного сектора, выделив при этом долг банковского сектора (рис. 1) [10].

Анализируя данные рис. 1 за период 2012–2014 гг., можно сделать вывод, что в общей сумме внешнего долга РФ государственного сектора в 2014 г. часть внешнего долга ЦБ составила 4,4%,

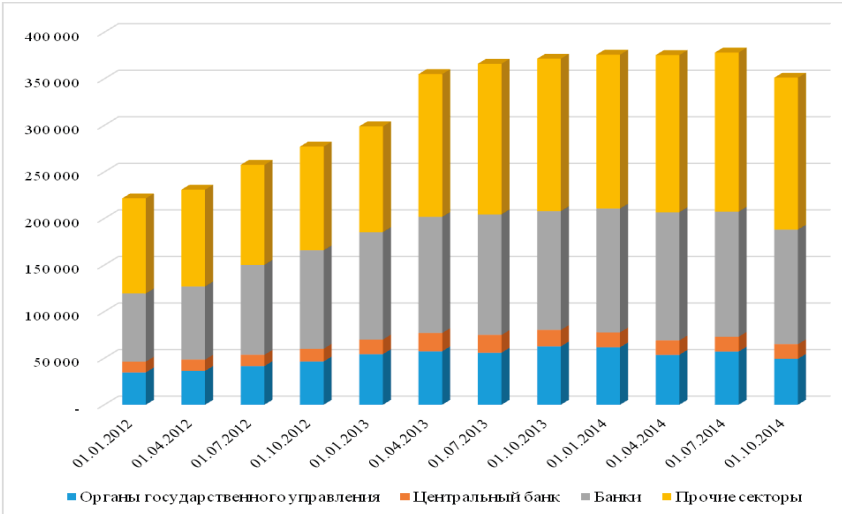


Рис. 1. Динамика внешнего долга РФ государственного сектора, в том числе банков

других банков этого же сектора — 35,0%. По сравнению с данными 2012 г., в 2014 г. уровень внешнего долга ЦБ РФ увеличился на 34,9%. А уровень внешнего долга других банков государственного сектора — на 68,1%.

На сегодня существует реальная необходимость законодательного реформирования системы управления государственным долгом Российской Федерации, и для решения этой проблемы Правительством определено проведение первоочередно необходимых мероприятий, к которым можно отнести:

– разработку и принятие соответствующих поправок в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части управления государственным долгом;
– разработку и принятие отдельного федерального закона о государственном долге Российской Федерации, в котором будут отражены все вопросы, связанные с формированием и управлением, обслуживанием государственного долга;
– разработку и утверждение соответствующих нормативных документов, что будут регламентировать деятельность Внеш-

экономбанка в качестве агента по обслуживанию государственного внешнего долга и государственных внешних финансовых активов;
– создание единой базы данных по государственному долгу Российской Федерации, что требует значительных средств, однако в будущем реально станет основой в обеспечении взаимоотношений на международном уровне;
– разработку и утверждение единого порядка ведения Государственной долговой книги Российской Федерации, субъекта Российской Федерации и муниципальной долговой книги;
– разработку критериев и механизмов оценки эффективности заемной и долговой политики.

Существуют два пути решения:
– усиление административного контроля за финансовыми потоками, дополненное ужесточением законодательства;
– осуществление системных институциональных изменений, создающих благоприятный инвестиционный климат путем улучшение налоговой системы и налогового администрирования, поддержания сбалансированности бюджета, поддержание банковской системы, обеспечение финансовой отчетности всех предприятий и организаций, контроль за соблюдением федеральных законов на всей территории РФ.

Особое внимание в управлении государственным долгом нужно уделить разработке мероприятий по повышению эффективности использования заемных средств.

Для снижения долговой нагрузки и риска невыполнения долговых обязательств РФ, на наш взгляд, необходимо составить такой план реструктуризации, который обеспечит: увеличение доходов бюджета; уменьшение нагрузки на бюджет конкретного года, упорядочение расходов бюджета; постепенное сокращение государственного долга, экономический рост; повышение благосостояния граждан.

Таким образом, проблему управления государственным долгом можно решить с помощью формирования действенной политики в финансовом секторе экономики.

Литература

1. *Железный А. В.* Трансформация финансовой системы России // Альманах современной науки и образования. Сер.: Экономические науки. 2014. № 3. С. 72–74.

2. *Жиленко С. М., Ляховец О. О.* Подходы к определению понятия «государственный долг» // Бизнесинформ. Механизмы регулирования экономики. 2014. № 1. С. 42–46.

3. *Кривова Е. А.* Проблема государственного долга России // Актуальные вопросы экономических наук. Сер.: Мировая экономика. 2015. № 45. С. 25–28.

4. *Мукабенова А. В.* Управление государственным долгом: проблемы и возможности // Молодой ученый. 2013. № 6. С. 381–382.

Павлинова Е. С.
Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ КАК ФАКТОР МОБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕГ В БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВА

Экономика ни одного государства не может обойтись без налогов. Это основной источник финансирования для выполнения функций государства. Под налогом понимается обязательный безвозмездный платеж, предусмотренный законодательством, уплачиваемый организациями и физическими лицами в пользу государства в денежной форме. Споры экономистов по поводу отнесения страховых взносов к налогам до сих пор имеют место быть. Страховые взносы так же предусматриваются законодательством РФ, как и налоги, однако они, в отличие от налогов, подразумевают обратные выплаты застрахованным при наступлении страхового случая. Пенсионный фонд производит начисление и выплату пенсий при наступлении пенсионного возраста. Кроме того, в настоящее время на него возложена обязанность по

контролю за полнотой и своевременностью уплаты взносов на медицинское страхование, за счет которых финансируются медицинские учреждения страны. Фонд социального страхования выполняет функцию по контролю уплаты взносов на социальное страхование по материнству и временной нетрудоспособности, а также по страхованию несчастных случаев на производстве. Поэтому одной из причин, почему страховые взносы стараются отдать под юрисдикцию фондов, производящих начисление и выплату соответствующих страховых взносов, являются их полномочия по начислению соответствующего рода пособий, так как служащие фондов специализируются на тонкостях законодательства по соответствующим взносам, в то время как инспектор налоговых органов обязан знать специфику всех налогов.

Вторым фактором, влияющим на то, кто будет администрировать страховые взносы, является целевое использование денежных средств собранных от плательщиков. Этот факт и был приоритетным в 2010 г. при передаче полномочий по сбору взносов в пользу соответствующих фондов. Налоги мобилизуют денежные средств в государственной казне и расходуются на цели, предусмотренные Бюджетным кодексом, по мере их возникновения, в то время как страховые взносы предусматривают целевое расходование собранных денежных средств на конкретные цели.

Безусловно, в разные периоды времени перед государством стоят разные приоритеты, поэтому, принимая во внимание сложившиеся в конкретный момент времени экономические условия, власти вынуждены проводить реформы законодательства.

С 1 января 2017 г. вводится новое изменение, касающееся страховых взносов — их администрирование передадут в Федеральную налоговую службу РФ (ФНС РФ). При этом также изменится их название — они будут называться Единым социальным страховым сбором (ЕССС). Произойдет глобальная налоговая реформа, которая затронет всех страхователей.

Данная реформа была разработана с целью повышения собираемости денежных средств на различные виды страхования. Причиной передачи полномочий в ФНС РФ послужила постоянная нехватка финансирования государственного социального

обеспечения из существующих в настоящее время Пенсионного фонда и Фонда социального страхования РФ.

До 2010 г. в стране вместо взносов действовал единый социальный налог (ЕСН), сбором которого занималась ФНС РФ. Но в 2010 г. была проведена реформа, и ЕСН был отменен. Вместо него были введены страховые взносы. ПФ РФ собирает взносы на пенсионное и медицинское страхование, а ФСС РФ — на социальное страхование по временной нетрудоспособности, беременности и родам и взносы на травматизм. Кризис, начавшийся в 2014 г., выявил недостатки действующей системы администрирования страхования и потребовал нового реформирования страховых взносов. В связи с обрушением цен на нефть на мировом рынке бюджет страны, формировавшийся в значительной доле поступлениями от нефтегазовой промышленности, на сегодняшний день не в состоянии выделять денежные средства на покрытие дефицита бюджетов фондов. Все это привело к реформе и передаче полномочий ФНС РФ как наиболее эффективной на сегодняшний день службы по пополнению бюджета страны.

При этом фонды не перестанут существовать. ПФ РФ так и будет продолжать вести персонифицированный учет по лицевым счетам застрахованных лиц и производить назначение пенсий при наступлении страхового случая. ФСС РФ все так же будет контролировать уплату взносов на травматизм на производстве и назначать соответствующие пособия, связанные с травматизмом, временной нетрудоспособностью и материнством.

Рациональным зерном в этой реформе является то, что ФНС РФ имеет полную базу налогоплательщиков, которые одновременно являются и плательщиками страховых взносов, это не позволит недобросовестным налогоплательщикам уклоняться от своих обязанностей по уплате страховых взносов. Кроме того, налоговая служба администрирует другие налоги, предусмотренные НК РФ, например НДФЛ, который ведется также по физическим лицам и имеет схожую налоговую базу, что позволит им проконтролировать своевременность и полному уплаты взносов в бюджет. На сегодняшний момент времени оснащение ФНС РФ программными средствами позволяет делать сверку автоматически и выявлять ошибки или налоговые нарушения своевременно.

Кроме того, немаловажным фактором оказался постоянный дефицит фондов, который закрывался выделением денежных средств из государственного бюджета, сформированного за счет налогов. В таком случае теряет свою значимость принцип целевого использования, так как то количество денежных средств, которое собирается в настоящее время фондами, недостаточно для покрытия страховых расходов. Поэтому наиболее оптимальным решением в сложившейся ситуации является передача полномочий по администрированию страховых взносов в ФНС РФ.

Экономическая ситуация в стране не стоит на месте, а действующее законодательство должно в полной мере отвечать требованиям сегодняшнего дня. С изменением экономических условий необходимо производить реформы законодательства, следуя принципу эффективности налогообложения, так как основной его целью является максимальная мобилизация денежных средств при минимальных расходах на администрирование существующих налогов.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 (в ред. Федерального закона № 202-ФЗ от 03.07.2016).

Павлов М. О.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ БАНКАМИ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

В современной экономике одним из важнейших факторов развития и процветания экономики является наличие развитого малого и среднего бизнеса (далее — МСБ). Как показывает зарубежный опыт, при развитии данной экономической сферы деятельности возможен прорыв к мировому рынку. Также одними

из плюсов крупной системы малого и среднего бизнеса является то, что с него в бюджет поступают большие налоги и стимулируется развитие конкуренции. Помимо этого, большое количество предприятий малого и среднего бизнеса способно решить проблемы с безработицей, так как у них будет много свободных рабочих мест. Малый и средний бизнес также дает активному населению реализовать свой личностный потенциал и получать самостоятельный доход.

Одним из важнейших элементов развития малого и среднего бизнеса являются доступные займы, которые выплачиваются банками. Эти банки только относительно недавно стали обращать внимание на малый и средний бизнес, так как он только в последнее десятилетие стал широко развиваться, и многие банки, оценив малые и средние предприятия как своих потенциальных клиентов, нашли выгоду в кредитование МСБ.

Из-за сравнительно недавнего распространения в России малого и среднего бизнеса в ней еще не созданы все условия для свободного функционирования МСБ, и предпринимательство еще до сих пор остается деятельностью, связанной с большим рисками и неопределенностью, ухудшаемой слабой социальной и юридической защищенностью.

Например, из фактически действующих на 2012 г. 2 602 300 индивидуальных предпринимателей 578 436 только начали свою деятельность, а 735 028 — прекратили. В 2013 г. всего было 2 499 400, из них новых — 472 087, прекративших существование — 965 089. Начиная с 2014 г. происходит понижение количества прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей. Так, насчитывалось 602 389 появившихся и только 335 516 — прекративших свою деятельность. Также произошло снижение количества предприятий среднего бизнеса с 2010 по 2014 г. практически в два раз, их количество снизилось с 25 000 до 13 700.

Слабая жизнеспособность отдельных видов малого предпринимательства — одна из причин, из-за которой возникаю противоречия между банками и предприятиями во время выдачи кредитов.

Основные проблемы, с которыми встречаются предприятия малого и среднего бизнеса при получении кредита в банке:

• Высокие проценты по кредиту, из-за которых многие начинающие фирмы не способны справиться с выплатой кредита, поэтому они вынуждены искать альтернативные источники финансирования, несмотря на то что банковский кредит — это практически единственный источник финансирования на начальном этапе фирмы.

• Требования к залогу, которые усложняют ситуацию с выдачами кредитов, так как у многих молодых предприятий нет имущества, которое они могут использовать в качестве залога.

• Короткие сроки возвращения кредита, справиться с которыми, если вместе с ними еще учесть высокие проценты, может не каждая фирма.

• Банки выдают кредиты малому и среднему бизнесу только в опреде-ленных регионах и городах, поэтому предпринимателям, находящимся далеко от таких мест, приходиться выезжать, чтобы взять кредит для своего бизнеса.

• Большие сроки рассмотрения заявок.

Решая эти проблемы, предприниматели, чтобы получить деньги, обращаются к ростовщикам и в некредитные организации, займы у которых им представляются более выгодными, чем в обычных банках.

Проблемы, возникающие у банка при выдаче кредитов малому и среднему бизнесу:

• У предприятия может быть недолгое время существования, из-за чего повышается вероятность того, что предприятие может недолго протянуть на рынке, и поэтому повышается риск невозврата кредита.

• Несовершенство правового способа возвращения кредитов, что уменьшает вероятность того, что должник вернет кредит. И та вероятность особенно высока, когда кредит выдается малому или среднему бизнесу.

• Непрозрачность малого и среднего бизнеса, которая мешает оценить банку платежеспособность фирмы и, как следствие, это может привести к отказу в выдаче кредита.

• Отсутствие капитала заемщика, который можно использовать в качестве залога при получении кредита, отсутствие которого иногда компенси-руется большими процентами по кредиту.

• Короткая кредитная история (либо ее отсутствие) у предприятия.

Итак, проанализировав особенности выдачи кредитов банками среднему и малому бизнесу, можно заметить, что проблемы банков и предпринимателей, как правило, взаимосвязаны. Например, проблемы малого и среднего бизнеса, связанные с большими налогами, заставляют предпринимателей скрывать свои настоящие доходы, а эта непрозрачность, в свою очередь, мешает определить их платежеспособность банками, из-за чего у них либо будут большие проценты по кредиту, либо им его и вовсе не выдадут.

Сейчас проводиться много программ государством и самими банками по защите и улучшению малого и среднего бизнеса. Так, банк «Кубань» разработал программу беззалогового кредитов, а для повышения гарантии выплат кредитов банкам был создан федеральный гарантийный фонд, в задачи которого входит предоставление поручительства банкам за выплаты кредитов).

Также для улучшения взаимодействия банков и МСБ можно провести программы по следующем направлениям:

- предоставления льгот банкам, увеличившим число кредитов малому и среднему бизнесу;
- необходимо совершенствования механизма возвращения денег;
- сокращения сроков рассмотрения заявок;
- увеличение списка залогов

Как уже говорилось, проводиться много программ по созданию и поддержке малого и среднего бизнеса, вроде помощи государством и банками. Например, проводятся проекты помощи бизнесу на этапе его становления. Так как наступил тот момент, когда уже никто не может игнорировать роль МСБ в экономике, а его влияние по мере роста становится все больше, многие банки идут на уступки в предоставлении кредитов этому бизнесу, разрабатывая специальные программы. Поскольку традиционно банки финансировали преимущественно крупный бизнес, и здесь между банками высока конкуренция, малый и средний бизнес

для них становится привлекательным. Поэтому стоит ждать дальнейшего усовершенствования данного вида услуг для МСБ.

Литература

1. *Бочарова О. Н., Потокина С. А., Ланина О. И.* Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы. 2014.

2. *Денисова Н. И., Чиженко Л. М., Чиженко И. П.* Особенности кредитования малого бизнеса в системе услуг банковского сектора России // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2015.

3. Статистика МСП [Электронный ресурс]. Ресурсный центр малого предпринимательства. URL: http://rcsme.ru/ru/statistics (дата обращения: 24.10.2016).

Пак Х. С.
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Большаков Р. В.
Смольный институт
Российской академии образования

РОЛЬ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ (на примере Сосновоборского городского округа)

Управление развитием муниципальных образований требует соответствующих финансовых ресурсов для решения основных задач и функций местного уровня. Бюджет муниципального образования мобилизует данные ресурсы для развития территории за счет собственных доходов.

По итогам 2015 г. наблюдается снижение темпов поступлений во все уровни бюджетов, по данным инспекции ФНС по г. Сосновый Бор Ленинградской области, этот показатель составил 85,5%,

и в бюджетную систему поступило на 944 млн руб. Это меньше, чем по сравнению с предыдущим годом. От общей итоговой суммы поступлений во все уровни бюджетов поступили: в федеральный бюджет — 21,6%, областной бюджет — 60,1%, местный бюджет — 18,3%.

Таблица 1

Структура доходов бюджета Сосновоборского городского округа, тыс. руб.

Доходы	2014	2015	% исполнения
Собственные доходы, в том числе:	1 320 632	1 270 348	96,2
Доходы налоговые	1 014 348	1 018 960	100,5
Доходы неналоговые	306 284	251 388	82
Безвозмездные и безвозвратные поступления	854 784	1 070 162	125,1
Итого	2 175 416	2 340 510	107,6

Источник: разработана авторами на основе данных [1]

Исполнение собственных доходов в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составило 96,2%, что привело к уменьшению поступлений в бюджет на 50,3 млн руб. Снижение собственных доходов произошла за счет уменьшения поступлений по земельному налогу и налогу на доходы физических лиц, что составило 17,2 млн руб. Значительно снизились неналоговые доходы бюджета из-за уменьшения доходов от продажи имущества на 20,2 млн руб., земли на 18,4 млн руб. и по прочим неналоговым доходам на 32,8 млн руб. Незначительное повышение объема налоговых доходов, всего на 0,5%, объясняется уменьшением объема поступлений по НДФЛ на 1,1%. Причины снижения поступлений по НДФЛ в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошли за счет сокращения работников, реорганизации предприятий — налогоплательщиков. Снизилось количество организаций, зарегистрированных на территории г. Сосновый Бор, за 2015 г. по сравнению с 2014 г. — на 5 организаций. Также уменьшился объем поступлений по земельному налогу на 8,4%. Одной из основных причин

такого снижения является признание судебной практикой перехода к начислениям суммы налога от рыночной стоимости вместо кадастровой по земельным участкам (рыночная стоимость устанавливается в два раза ниже кадастровой). Особенно снизился объем неналоговых доходов (на 18%) в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Неразграниченность государственной собственности является причиной снижения доходов от продажи имущества, земельных участков.

По доходам от продажи имущества объем поступления уменьшился на 48,9%. Поступление за 2015 г. составило меньшую сумму, чем за 2014 г., в связи с тем, что в 2015 г. было продано меньше объектов.

По итогам 2015 г. недоимка по платежам в местный бюджет составила 149,3 млн руб. По сравнению с 2014 г. недоимка увеличилась на 20,6 млн руб., или на 16%. Данный показатель снизил оценку качества управления муниципальными финансами по Сосновоборском городскому округу в 2015 г.

По сравнению с 2014 г. фактические безвозмездные и безвозвратные поступления увеличились на 215,4 млн руб., или на 25,2%.

Самый большой удельный вес в расходах местного бюджета занимают расходы на развитие отраслей социальной сферы, так, на образование — 47,8%, социальную политику — 19,4% и т. д.

Несмотря на снижение собственных доходов местного бюджета, Сосновоборский городской округ в 2015 г. добился следующих результатов.

В сфере образования по итогам 50-й областной Спартакиады школьников Ленинградской области 2014–2015 учеб. года среди муниципальных районов Сосновоборский городской округ занял 1-е место. По итогам Всероссийского рейтинга общеобразовательных учреждений МБОУ «Лицей № 8» и МБОУ «Гимназия № 5» вошли в ТОП-500 лучших школ Российской Федерации. Охват детей дополнительным образованием составляет 73%, что выше, чем по России (64%) и Ленинградской области (50,9%). Одним из важных показателей, характеризующих состояние системы дошкольного образования, считается отсутствие очереди для детей дошкольного возраста при устройстве в детские сады.

Комитет социальной защиты населения исполнил государственные полномочия в сфере социальной защиты населения в полном объеме для отдельных категорий граждан. По состоянию на 01.12.2015 на учете в комитете состояло 21 035 человек.

Общий показатель смертности составил, по данным ФГБУЗ «ЦМСЧ № 38 ФМБА России», 10,61 умерших на 1000 населения (за 2014 г. — 10,76). Впервые за последние годы превышение рождаемости над смертностью составило 67 человек. Младенческая смертность (от 0 до 12 мес.) на 1000 родившихся живыми — 1,28 (за 2014 г. — 12,01). Материнская смертность не зарегистрирована.

Литература

1. Отчет по исполнению бюджета Сосновоборского городского округа за 2015 г. Сосновый Бор, 2016.

2. Информация о социально-экономическом развитии Сосновоборского городского округа за 2015 г. Сосновый Бор, 2016. С. 25–42.

Палилова Л. С.
Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Актуальность темы изучения обусловлена тем, будто отдача деловитости финансовых субъектов в значимой степени определяется их денежной стратегией.

Рекомендации по разработке финансовой стратегии инвестиционной компании на примере АО «РИК»

Основным направлением деятельности АО «РИК» считается поднятие отдачи инвестиций и вложений средств. В рамках финансово-инвестиционной стратегии АО «РИК» могут быть выделены направления инвестиционной деятельности. К ним относятся: инвестиции на поддержание обычного воспроизводства;

вложения в капитальное строительство; вложения на прирост используемых средств; финансирование инновационных разработок и НИОКР [2].

При исследование финансовой стратегии действенного становления АО «РИК» целесообразно отделять последующие приоритетные направленности становления финансовой деятельности и, соответственно, подразделы финансовой стратегии:

1. Стратегию финансовой сохранности АО «РИК».
2. Инвестиционную стратегию АО «РИК».
3. Стратегию формирования денежных ресурсов АО «РИК».
4. Стратегию управления финансовой деятельностью АО «РИК» [3].

Выделенные приоритетные направленности основной финансовой стратегии АО «РИК» должны получить собственную конкретизацию в целевых стратегических нормативах. В качестве них могут быть установлены: темпы роста чистого денежного потока; прибыль личных денежных средств; структура активов; финансовый леверидж; период оборота дебиторской и кредиторской задолженности [4].

Рекомендации по разработке финансовой стратегии АО «РИК»:

- определение финансового состояния АО «РИК»;
- оптимизация оборотных средств АО «РИК»;
- определение части и структуры заемных средств и их отдачи;
- оптимизация вложений и источников средств;
- прогнозирование прибыли АО «РИК»;
- оптимизация распределения прибыли;
- оптимизация налоговой политики с небольшим учетом вероятных льгот и недопущения штрафов и переплат [1];
- определение направления вложения высвобождающихся денежных средств с целью получения наибольшей выгоды.

Поэтому главной финансовой стратегией АО «РИК» будет являться та, которая реализуется в сфере формирования достаточного уровня финансовой безопасности АО «РИК» и соответствует такому виду базовой корпоративной стратегии, как «сокращение».

Таблица 1

Комплексный план мероприятий по разработке финансовой стратегии АО «РИК»

Приоритеты	1-й этап реализации стратегии	2-й этап реализации стратегии
Очень важные	Передача имущества на баланс Санкт-Петербургу	Улучшение структуры баланса АО «РИК»
Важные	Работа по финансовому оздоровлению дочерних компаний; Приведение экономических показателей к нормальным значениям АО «РИК»	Наращивание имущественного положения АО «РИК»
Средней степени важности	Обеспечение прозрачности деятельности АО «РИК» и дочерних обществ	Оценка эффективности дочерних предприятий

Отметим, что для расчета финансовой отдачи применены данные по выручке и расходам по обычным видам деятельности: до проведения мероприятий — значения 2015 г., после внедрения стратегии АО «РИК». Экономическая эффективность рассчитывается как отношение выручки к расходам по обычным видам деятельности. Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий АО «РИК» выражается формулой:

$$Э = Р / З, \quad (1)$$

где Р — результаты производства;

З — затраты на получение данного результата.

Расчет эффективности выражает степень эффекта в прогнозном году от финансовых результатов АО «РИК» и представлен в табл. 2.

В результате расчета, полученного из данных табл. 2, экономическая эффективность после внедрения стратегии имеет значительное отклонение, что рассматривается как положительная тенденция.

Таблица 2

Экономическая эффективность в прогнозном году

Мероприятия	2015 г.	Прогнозный год
Выручка	1706	987
Расходы по обычным видам деятельности	7500	843
Экономическая эффективность	–5794	144

Согласно данным прогноза бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, учитывая передачу имущества АО «РИК» на сумму более 25 млрд руб. на баланс Санкт-Петербурга, экономическая эффективность в прогнозном году будет положительной и составит 144 млн руб.

Исходя из этого, предлагаемая финансовая стратегия эффективного развития АО «РИК», включающая передачу имущества на баланс Санкт-Петербурга, оправдана и позволит снизить финансовые риски.

Литература

1. *Степаненко А. В.* Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия // Успехи современного естествознания. 2015.

2. *Лисовская И. А., Рыжкова С. А.* Финансовая стратегия компании: необходимость формирования, основные компоненты и принципы построения // Российское предпринимательство. 2015.

3. *Давыдова Л. В., Ильминская С. А.* Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия // Финансы и кредит. 2014.

4. Служебная информация АО «РИК».

Плескач Е. Н.
Администрация Адмиралтейского района
Санкт-Петербурга

ВЕДОМСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Администрация Адмиралтейского района Санкт-Петербурга как главный распорядитель бюджетных средств в районе осуществляет ведомственный контроль за соблюдением законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок в отношении подведомственных заказчиков.

Ведомственный контроль проводится на основании ст. 100 Федерального закона от 5 апреля 2016 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и постановления Правительства Санкт-Петербурга от 30 декабря 2013 г. № 1095 «О системе закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Санкт-Петербурга». Правила осуществления ведомственного контроля в сфере закупок утверждены постановлением Правительства РФ от 10 февраля 2014 г. № 89 «Об утверждении правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд». Правилами устанавливается порядок осуществления ведомственного контроля в сфере закупок [3].

Предметом ведомственного контроля является соблюдение подведомственными заказчиками, их контрактными службами, контрактными управляющими, комиссиями по осуществлению закупок законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок [там же].

Администрация при проведении проверок осуществляют проверку в соответствии с требованиями п. 3 Правил и Регламента, утвержденного распоряжением администрации, а именно: всего цикла планирования закупок их законности, в том числе обоснованности объекта закупки, правильности расчета и обоснования ценообразования, соблюдения правил нормирования, обоснованности осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя); представления преимуществ организациям инвалидов и предприятиям уголовно-исполнительной системы и субъектам малого предпринимательства и социально-ориентированным некоммерческим организациям; соответствия поставленных товаров, выполненных работ и оказанных услуг усло-

виям контракта (договора), контроля за исполнением контракта (договора), в том числе применения ответственности за не исполнение и ненадлежащее исполнение контракта (договора), взыскания неустойки (штрафов и пени), соблюдения сроков выполнения работ, оказания услуг, поставки товаров, контроль правомочности изменений, вносимых в условия контракта (договора); соблюдения установленной процедуры закупки (сроков публикации извещений, протоколов, заключения контракта (договора)); размещения информации об исполнении контракта (гражданско-правового договора); соблюдения ограничений и запретов.

План проведения проверок утверждается распоряжением администрации и размещается на сайте, созданном для информационного обеспечения осуществления закупок Санкт-Петербурга, и на официальном сайте администрации не позднее двух месяцев до окончания года, предшествующего году, в котором планируется проведение проверок. Каждое учреждение должно быть проверено не реже чем один раз в три года, но не чаще одного раза в год.

Ведомственный контроль полного цикла закупок, от планирования до исполнения государственного заказа, в отношении подведомственных заказчиков, осуществляется специалистами отдела закупок администрации, начиная с 2015 г.

По выявленным нарушениям составляется акт по фактам проверки, который направляется в адрес руководителей учреждений, с предложением мер, которые необходимо принять, в целях недопущения в будущем подобных нарушений законодательства о закупках. Если при проведении проверки не были выявлены нарушения, подведомственному заказчику и главе администрации направляется уведомление. Подведомственный заказчик, в случае несогласия с фактами и выводами, изложенными в Акте, может представить свои письменные возражения, при необходимости с приложением документов (или их заверенных копий). Глава администрации рассматривает указанные в Акте нарушения и возражения (в случае их наличия) и принимает решение о привлечении руководителей подведомственного заказчика к дисциплинарной ответственности.

Следует добавить, что в соответствии с изменениями от 25.08.2016, внесенными в Постановление Правительства № 1095 по результатам проведения проверок, глава администрации направляет материалы проверки с приложением копий документов, подтверждающих выявленные нарушения в случае выявления нарушений:

– указывающих на признаки административного правонарушения в Комитет государственного финансового контроля;
– указывающих на признаки возможного состава преступления в правоохранительные органы [2].

Таким образом, ведомственный контроль, во-первых, является неотъемлемой частью руководства. Во-вторых, ведомственный контроль связан с государственными полномочиями лиц, организовавших проверку или непосредственно проводящих ее. В-третьих, организация ведомственного контроля позволяет администрации вмешиваться в деятельность подведомственных заказчиков и оперативно устранять причины недостатков.

В соответствии с планом проверок на 2015 г., отделом закупок проведены плановые проверки в 41 учреждении, подведомственном администрации, в 2016 г. запланировано проведение проверок по 39 учреждениям, подведомственным администрации. В ходе проведенных проверок было выявлено более 500 нарушений.

Основными причинами нарушений можно назвать следующие: частые обновления программного оборудования официального сайта для размещения закупок, нестабильность работы программных средств, особенно при пиковых нагрузках; динамично изменяющееся законодательство РФ, и в частности Закон № 44-ФЗ; низкий уровень квалификации работников, занятых в сфере закупок в учреждениях; частая смена кадров в связи с серьезной ответственностью и неподъемными штрафами за нарушения законодательства в сфере закупок; отсутствие возможности своевременного прохождения обучения на курсах повышения квалификации.

Специалистами отдела закупок администрации проводится постоянная работа с подведомственными заказчиками, своевременно доводятся изменения законодательства о закупках, по запросам подведомственных заказчиков проводится экспертиза

документации для проведения закупок на предмет соответствия требованиям Закона № 44-ФЗ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок, осуществляется ежедневный прием представителей подведомственных заказчиков по возникающим вопросам. Перечисленные меры направлены на совершенствование работы подведомственных учреждений в сфере закупок, повышение исполнительской дисциплины и недопущению нарушений законодательства в будущем.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 12.11.2016).

2. О системе закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30 декабря 2013 г. № 1095 // Там же. URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 12.11.2016).

3. Об утверждении Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 10 февраля 2014 г. № 89 // Там же. URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 12.11.2016).

4. *Андреева Л. В.* Понятие контрактной системы и основные правила ее функционирования // Законы России, опыт аналитика, практика. 2013. № 11. С. 3–16; *Ее же.* Реформа государственных и муниципальных закупок: основные нововведения // Право и экономика. 2013. № 8. С. 4–10.

5. *Борисов А. Н., Трефилова Т. Н.* Комментарий к Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (постатейный). М.: Деловой двор, 2013. 592 с.

6. *Шадрина Т.* Контроль в сфере закупок [Электронный ресурс]. URL: http://отрасли-права.рф/article/9769 (дата обращения: 03.10.2016).

Прохоренко Н. П., Галаган А. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ АНАЛИЗ

Под термином «неплатежеспособность» принято понимать такое состояние предприятия, при котором у него нет возможности заплатить по наступившим обязательствам [3, с. 11]. Стоит отметить, что именно неплатежеспособность способствует тому, что предприятие становится банкротом.

Платежеспособность предприятия зависит от величины обязательств. Предприятие будет считаться абсолютно платежеспособным, если будет соблюдаться условие нахождения всех активов в собственности предприятия и отсутствия обязательств. Стоит отметить, что предприятие будет также считаться платежеспособным даже при отсутствии собственного капитала, но при наличии выручки, которая может покрыть своевременно все обязательства предприятия.

В экономической литературе принято выделять два фактора, являющиеся причинами, приводящими к неплатежеспособности предприятия: рост величины обязательств и снижение или недостаточный рост выручки.

Рост величины обязательств возникает при неэффективном использовании прибыли предприятия; при наличии у предприятия очень большого количества избыточных запасов, так как для того, чтобы их хранить, тоже используются деньги; при проведении неэффективного маркетинга.

Снижение или недостаточный рост выручки является следствием: падения рыночной цены на продукцию из-за ее плохого качества; возрастания невозврата платежей за отгруженный товар, по причине того, что предприятие не имеет выбора покупателей; введенных ограничений, таких как таможенные барьеры или квоты.

Независимо от причины, которая привела к неплатежеспособности предприятия, сам факт неплатежеспособности является следствием неэффективного менеджмента.

Стоит отметить, что существует проблема правильного применения понятий «банкротство», «неплатежеспособность» и «несостоятельность». Эти термины часто используют как синонимы, но это не является правильным. В качестве примере можно привести употребление в экономической литературе термина «скрытое банкротство», означающего, что стоимость предприятия упала, но этот термин вовсе не означает, что предприятие следует признать неплатежеспособным и тем более банкротом.

Основным критерием для определения неплатежеспособности признается время, которого будет достаточно для ее устранения. Время определяет глубину. Существует зависимость: чем больше времени потребуется, тем глубже считается неплатежеспособности. В соответствии с данным критерием принято выделять пять степеней неплатежеспособности. Для определения степени неплатежеспособности предприятия пользуются временными промежутками, которые установлены в Законе № 127 «О банкротстве».

Для того чтобы выявить неплатежеспособность, пользуются тремя основными методами [1]:

1. Предикативный: представляет собой анализ, носящий прогностический характера. Благодаря этому анализу для руководства предприятия возможно выяснение, насколько велика вероятность банкротства и какой будет предполагаемый доход предприятия в будущем.

2. Нормативный: представляет собой анализ, который основан на сопоставлении фактических показателей предприятия с ожидаемыми.

3. Дескриптивный: представляет собой анализ, предполагающий аналитику отчетности предприятия в различных разрезах. Такой вид анализа чаще всего проводится сторонними аналитиками.

Этапы проведения анализа платежеспособности являются одинаковыми для всех методов анализа и осуществляются в определенном алгоритме [2, с. 26]:

1. Выявление очага кризиса. В первую очередь следует определить непосредственно масштаб проблемы и ее источник ее появления. Если проблема оказывается локального характера, то это является свидетельством того, что причины являются внутренними и их устранение не составляет большого труда. Если же финансовая устойчивость фирмы под угрозой, то следует говорить о совокупности внешних факторов.

2. Определение критериев. На втором шаге определяются показатели, которые будут использоваться для анализа, а также определяется период, за который будут использоваться данные. Чем больше периодов будет проанализировано, тем глубже окажется анализ, но сложность его проведения становится выше.

3. Распределение ответственности. На данном шаге определяются подразделения предприятия, которые оказались в кризисе. Руководители выделенных подразделений временно становятся ответственными лицами. Также определяется работник, который будет ответственен за ход исследования.

4. Исследование среды. На четвертом шаге анализируются внутренняя и внешняя среды предприятия. При проведении данного шага уместно пользоваться SWOT-анализом. Именно четвертый этап проведения анализа является наиболее затратным и трудоемким.

5. Выводы. Полученная в ходе анализа информация аккумулируется и обсуждается специально созданным советом. Определяются базовые задачи.

6. Разработка комплекса мероприятий. На основе проведенного анализа выбираются методы решения сложившейся ситуации.

Для того чтобы продиагностировать неплатежеспособность, довольно часто приглашают независимых консультантов, например аудиторов или маркетологов. Такая потребность возникает, если на предприятии недостаточно сотрудников или у них отсутствует компетенция для проведения соответствующего анализа.

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016).

2. *Антонова О. В.* Управление кризисным состоянием организации (предприятия): учеб. пособие для вузов / под ред. проф. В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 141 с.

3. *Родионова Н. В.* Антикризисный менеджмент: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

Процкив Н. И.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДА СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: БАЛАНС И БАЛАНСОВОЕ ОБОБЩЕНИЕ

Одним из основных методов ведения бухгалтерского учета, а также составления баланса доходов и расходов является метод балансового обобщения. Данный метод получил широкое применение в области планирования, статистике и др. При помощи балансового обобщения можно проанализировать правильность выполненных расчетов методом цепной подстановки, а также зависимость между показателями и факторами.

Современная экономика ставит уникальную задачу перед бухгалтерским учетом, а именно оперативно реагировать на перемены в окружающей реальности и отражать эти изменения с целью формирования высококачественной и достоверной информации о финансовом состоянии бизнеса экономических субъектов.

Данная задача решается при помощи методологического инструментария бухгалтерского учета, который находится в постоянном развитии и является достаточно гибким. Чего же невозможно сказать о концептуальной составляющей бухгалтерского учета, а именно, о ее методе, который был сформирован в начале XX столетия и остается неизменным в настоящее время. В связи с чем вопросы изучения, переосмысления и анализа отдельных элементов метода современного бухгалтерского учета приобре-

тают особую актуальность. Эта задача наиболее успешно может быть решена в рамках исторического подхода [1, с. 98–111].

В момент осознания учеными необходимости в осмыслении приобретенного и накопленного практического опыта начали формироваться основы бухгалтерской науки. Данные основы начались с истолкования такой категории бухгалтерского учета, как бухгалтерский баланс. В связи с чем возникли следующие трактовки баланса: юридическая и экономическая. Были сформированы различные счетные теории или так называемые балансовые теории — теория динамического и статистического балансов.

Однако данный элемент метода бухгалтерского учета является одним из наиболее противоречивых, несмотря на столь широкий интерес в области экономики. Основная проблема — повсеместное использование в современной экономической литературе категорий «баланс» и «балансовое обобщение» в качестве синонимов при интерпретации метода бухгалтерского учета.

Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова дает следующее определение понятия «метод»: это способ теоретического исследования или практического осуществления чего-нибудь.

В контексте бухгалтерского учета метод — это совокупность способов и приемов, позволяющих достоверно отражать хозяйственную деятельность предприятия, а также осуществлять контрольные функции, функции анализа и управления хозяйственной деятельностью организации [2].

Действительно, балансовое обобщение данных логично вытекает из двойной записи на счетах бухгалтерского учета, взаимно ею обуславливается и употребляется в контексте равновесия. Балансовое обобщение выполняет контрольную функцию «равновесия» на разных этапах реализации процедуры бухгалтерского учета. В частности, после регистрации фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета балансовое обобщение учетных данных проявляет себя в момент формирования оборотно-сальдовой ведомости [3, с. 5]. Далее, на заключительном этапе учетной процедуры, балансовое обобщение реализуется при составлении отчетного бухгалтерского баланса, отражающего имущество организации и источники его образования.

В целом фундаментальной основой бухгалтерского учета выступают принцип балансового обобщения, а также принцип двойной записи с использованием системы бухгалтерского учета. Балансовое обобщение — это определенное правило, с помощью которого, независимо от выбранной методологии учета, концепций и теоретических установок, обеспечивается закономерность и полнота всей системы бухгалтерского учета на различных этапах бухгалтерской процедуры. Как элемент метода бухгалтерского учета оно осуществляется в контроле над равновесием данных, которые формируются на счетах бухгалтерского учета, а также служит для увязки этих данных и подтверждает их системное согласование.

Балансовое обобщение в системе учета проявляется по-разному: при формировании матричного и шахматного балансов, в виде сальдового баланса по счетам или же баланса оборотов по счетам за определенный период. Следовательно, можно сделать вывод, что отдельно взятый бухгалтерский баланс активов и обязательств как элемент метода бухгалтерского учета, который является основной формой отчетности, намного уже, чем само балансовое обобщение в целом.

Бухгалтерский баланс в качестве классического элемента метода бухгалтерского учета проявляется в сопоставлении активов и пассивов хозяйствующего субъекта, с целью предоставления достоверной информации о его финансовом состоянии в стоимостном выражении на определенную дату. Формируется он под влиянием конкретной учетной методологии и является немаловажным при принятии экономических решений касающихся дальнейшей деятельности предприятия, так как обладает определенной смысловой нагрузкой.

Исходя из этого балансовое обобщение является универсальным приемом бухгалтерского учета, который обладает свойством абстрактности, а также работает в совокупности с системой двойной записи по счетам и проявляющий себя в равновесии этих сгруппированных данных на различных этапах бухгалтерских процедур, в частности при формировании отчетного баланса [4, с. 253].

Безусловно, балансовое обобщение и баланс являются элементами метода современного бухгалтерского учета. Однако, на мой взгляд, использование этих терминов в качестве синонимов неправомерно. Видится необходимость в теоретическом разделении понятий «баланса» и «балансового обобщения» с дальнейшим включением данных балансового обобщения как самостоятельной категории в общую совокупность элементов метода бухгалтерского учета.

Литература

1. *Ковалев В. В.* Бухгалтерский учет в России: смена приоритетов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. 2015. Вып. 4. С. 98–111.

2. *Ожегов С. И.* Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. URL: http://www.ozhegov.org/ (дата обращения: 17.11.2016).

3. *Палий В. Ф.* Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. М.: Бухгалтерский учет, 2016. 88 с.

4. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2014. 494 с.

Румянцев Д. А., Авраменко Л. М.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация затронула практически все страны мира. Однако для многих инвесторов Россия до сих пор является непривлекательной для вложения средств, несмотря на изменившееся положение в экономике. Для глобализации в современном мире характерно создание транскорпораций, которые часто имеют монопольную основу. В России подобные корпорации, тем не менее, более подвержены влиянию государства. Все транснациональные

корпорации в России сосредоточены в одной определенной отрасли, что не влияет на диверсификацию экономики, и эта тенденция в будущем будет только усиливаться.

Глобализация стала основной чертой, которая характерна для развития мировой экономики. И это явление проявляется все ярче и ярче с каждым годом. По сути своей, глобализация стала современной особенностью международной хозяйственно-экономической жизни.

В процесс глобализации вовлечены практически все страны современного мира, и Россия не является исключением. Однако, несмотря на годы, прошедшие с момента развала СССР, для многих иностранных инвесторов взгляд на Россию не изменился. Вложение средств в российские проекты для кредиторов сопряжено с высоким уровнем риска. Это явление легко объяснить. Экономику Советского Союза можно определить как командную, и все годы его существования страна являлась закрытой. Международные контакты были минимальными. Это и способствовало укреплению мнения о том, что Россия является закрытой страной. После развала СССР практически все сферы хозяйственной жизни оказались в упадке. В условиях глобализации требуется производить товары, обладающие высоким качеством, товары, которые обладают конкурентными преимуществами наряду с мировыми. Само собой, наша страна практически не может предложить такие товары. Россия в современных реалиях движется в хвосте мирового прогресса.

Характерной чертой глобализации является транснациональная направленность. Создание огромных корпораций, завоевание ими целых секторов экономики, практически на монополистической основе — это тенденция XXI в. Естественно, что такие корпорации с их возможностями первыми выходят на любой открытый рынок потребления. Разные подразделения таких транснациональных корпораций находятся в разных странах или даже на разных континентах, что позволяет им использовать особенности законодательств определенных стран. Открытость экономических границ привело к появлению таких корпораций, что и является главной особенностью глобализации.

Такие корпорации есть и в России. Однако здесь по сравнению с общемировой практикой более сильно влияние государства на такие корпорации. Это и понятно, ведь все российские корпорации, играющие важную роль на мировой экономической сцене, относятся либо к топливно-энергетическому, либо военно-промышленному комплексу. В этих сферах никогда не будет такой свободы, как в других.

Также стоит отметить, что в России долгое время были довольно слабая налоговая и законодательные базы. Даже как такового не было определения транснациональной корпорации. Однако сейчас развитие таких корпораций и их укрепление в мире является приоритетным направлением государственной экономики. Это укрепляет престиж страны, косвенно сказывается на ее инвестиционной привлекательности.

Каждый шаг вперед наших транснациональных корпораций, таких как Газпром, РУСАЛ, создает дополнительные рабочие места. Также упор на международный рынок любой большой корпорации позволяет малому и среднему бизнесу занять свою небольшую нишу внутри секторов, занятых этой корпорации. Само собой, эта ниша никогда не перешагнет определенный предел. Это и является довольно большим недостатком современного глобализированного мира. Развитие в нем всегда будет носить интенсивный, а не экстенсивный характер.

Касаемо перспектив России, то, как и сто лет назад, огромным подспорьем становится географическое положение страны. Она может стать мостом между Европой и Азией, странами Запада и Тихоокеанским регионом, который демонстрирует феноменальные темпы развития. Географическое положение увеличивает инвестиционную привлекательность нашей страны. Благодаря ему же необходимо решать проблему нехватки рабочих рук. Решение этой проблемы может помочь в освоении восточных регионов, где плотность населения составляет порой менее одного человека на квадратный километр.

В условиях глобализации Россия вряд ли сможет выйти на новые потребительские рынки, и главной задачей сейчас является укрепление в своих нишах, поэтому и формируются мегаоргани-

зации в топливно-энергетической, золото- и алмазодобывающей, военно-промышленной сферах.

Глобализация заставляет Россию удерживаться в определенных сферах, и именно из-за нее возникают риски для экономики страны. Сфера влияния России довольно узка, все транснациональные корпорации сосредоточены в одной определенной отрасли. Это никоим образом не способствует диверсификации экономики страны, и в дальнейшем эта тенденция будет только усиливаться.

Таким образом, глобализация стирает границы между экономиками отдельных стран, и зачастую конкретное государство не обладает действенными рычагами давления на межнациональные корпорации. Степень их влияния на мировую экономику с каждым годом будет только усиливаться. По сути, экономика отдельной страны из-за глобализации не является чем-то непоколебимым, и Россия здесь не является исключением. Зависимость нашей страны от цены на энергоносители видна каждому. На данном этапе нет выхода из слоившейся ситуации. Это обусловлено, в первую очередь тем, что в эпоху транскорпораций барьеры для выхода на потребительский рынок имеют непреодолимый характер.

Литература

1. *Панфилов В. С.* Финансовое и экономическое прогнозирование: методология и практика. М.: Макс-Пресс, 2009.

2. Стратегические ориентиры экономического развития / координатор Р. С. Гринберг. М.: Алитея, 2010.

3. *Мунтян М., Урсул Д.* Глобализация и устойчивое развитие. М., 2003.

4. Экспертное заключение по проекту федерального бюджета к прогнозу социально-экономического развития РФ на 2014 г. и на плановый период 2015–2016 гг. М.: ИЭ РАН, 2013.

5. *Соколов М. М.* Как побороть стагнацию в России. М.: Ин-т экон. РАН, 2014.

Самсонова В. С.
ООО «ГАЛС»
г. Котлас Архангельской области

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ КАК ФАКТОР ОЦЕНКИ ПРИБЫЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Немаловажное значение в практике осуществления коммерческой деятельности организации торговли принадлежит удовлетворению интересов акционеров, собственников, инвесторов организации как в получении проверенной информации относительно бухгалтерской отчетности, а также учетной политики предприятия, так и в овладении той или иной аналитической информацией, касающейся ее финансово-хозяйственной деятельности для принятия эффективных управленческих решений. К наиболее важным показателям эффективности продаж и плана экономического развития организации относится товарооборот.

Немаловажное значение в процессе перевыполнения и выполнения планов продаж, изыскания резервов по степени их увеличения, улучшения клиентского обслуживания принадлежит систематическому контролю и тщательному анализу данных планов. Задачи анализа продаж: контроль выполнения плана продаж по товарным группам и общему объему; изучение динамики продаж на протяжении нескольких лет; выявление происшедших изменений в структуре и объеме продаж, поступлении товаров и их запасов; изучение и вскрытие причин, которые содействуют выполнению плана продаж либо тормозят его.

В качестве мотива и цели деятельности организаций выступает получение максимального объема прибыли. Это является возможным в нынешних условиях лишь при условии, что будет производиться необходимая потребителям продукция, пользующаяся спросом. В процессе реализации производственной цели, заключающейся в получении максимальной прибыли, организацией реализуется и общественная цель, подразумевающая наиболее полное удовлетворение растущих общественных потребностей.

Главной целью организации является увеличение своего капитала. Все то, посредством применения чего наращивается собственный капитал, принято признавать доходами, а то, что уменьшает его — расходами. В случае преобладания доходов над расходами образуется прибыль, а если наоборот — убыток [1, с. 42].

Достичь обобщающей оценки финансово-хозяйственной деятельности организации можно на основании показателей прибыли. Прибылью является чистый доход организации, являющийся долей общей выручки, которая получена в результате реализации услуг либо товаров, остаток которой получен в результате вычета всех производственных затрат из нее. В рыночных условиях главное значение принадлежит формированию прибыли в целях определения налогооблагаемой суммы доходов [2, с. 28]. Прибыль, выступая в качестве финансового результата работы организации, является разницей между суммой доходов, а также всех отчислений и расходов. В качестве одной из наиболее важных факторов оценки прибыльности осуществляемой деятельности выступает анализ безубыточности. В процессе осуществления анализа безубыточности предусматривается решение трех главных задачи:

• Обозначение точки безубыточности (т. н. «*точки равновесия*», английское словосочетание *break-event point*), которая подразумевает под собой минимальный объем выручки, полученной в результате реализации, при котором безубыточной является деятельность предприятия (прибыль от основной деятельности неотрицательна).

• Предусматривается обозначение «запаса прочности» предприятия с точки зрения прибыльности, что является степенью отдаленности состояния организации от точки безубыточности.

• Определение, а также оценка причин, которые оказывают влияние на динамику «запаса прочности» предприятия. При планировании производственной и финансовой деятельности организации, направленной на перспективу немаловажного значения приобретает анализ и определение следующих показателей: маржинальная прибыль и уровень безубыточности [3, с. 86]. К мощным инструментам решения задач маркетинга высокого уровня относится анализ производственной безубыточности. Данный

анализ дает возможность определения точки безубыточности, планирования целевого производственного объема, установления цен на товары, осуществления выбора самых эффективных производственных технологий, разработки оптимальных производственных планов.

Известны две модели анализа безубыточности: бухгалтерская и экономическая. С помощью теоретической зависимости от реализации выручки, прибыли и затрат от производственного объема производится построение экономической модели, дающей возможность создания основ бухгалтерской модели, а также выяснения механизма ее действия.

Точка безубыточности (порог рентабельности) является показателем, характеризующим объемы реализации товаров и услуг, которым предусматривается, что выручка организации в результате реализации продукции (услуг и работ) является равной всем совокупным ее затратам, т. е. это та величина продаж, при которой организация не получает прибыли и убытка [4, с. 154].

Для осуществления анализа безубыточности, который будет являться свободным от допущений, являющихся положенными в основание бухгалтерской модели, автор разработал математический инструментарий. Имеют место два метода, помогающих определить величину маржинального дохода. Первый предусматривает вычет из выручки организации за реализованную продукцию всех переменных затрат. При использовании второго метода определить величину маржинального дохода можно посредством сложения прибыли организации и постоянных затрат. Главной целью организации в нынешних условиях является получение максимального объема прибыли, что является возможным при эффективном управлении капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца. Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной [5, с. 112].

Обобщающая оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность. Как показывает практика, наиболее эффективны те предприятия, которые обеспечивают загрузку производственных мощностей на уровне близком к уровню полной мощности. Однако, несмотря на это, предприятия могут быть убыточными. Причин для этого может быть очень много, например задержки в реализации, дефицит комплектующих элементов, плохое качество сырья, недостаточный объем рынка, плохое качество продукции, ценовая система и т. д. Если предприятие функционирует на более низком уровне использования производственных мощностей, т. е. выпускает продукции существенно меньше по сравнению с полной производительностью, доходы зачастую не могут покрыть все издержки. Когда уровень использования производственных мощностей возрастает, то можно надеяться, что будет достигнута ситуация, когда общие доходы будут равны общим издержкам. В этой точке нет ни прибыли, ни убытков. Такая ситуация называется ситуацией безубыточности. Таким образом, мы подходим к понятию безубыточности.

Литература

1. *Абрютина М. С.* Финансовый анализ коммерческой деятельности: учеб. пособие. М.: Финпресс, 2015.

2. Г*рачева Е. Ю., Толстопятенко Г. П., Рыжкова Е. А.* Финансовый контроль. М.: Камерон, 2014.

3. *Гребнев А. И.* Экономика торгового предприятия: учебник. М.: Экономика, 2014.

4. *Климин А.* Стимулирование продаж. М.: Дело, 2014.

5. Экономика предприятия / под ред. Е. Л.Кантора. СПб.: Питер, 2014.

Семёнова А. Н.
Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС 2008 г.

Начало кризиса 2008 г. положил ипотечный кризис в США, который можно разделить на две волны.

Первая волна началась с середины 2007 г., когда банки США в стремлении получить бóльшую прибыль выдают как можно больше ипотечных кредитов. Это несет за собой огромный риск, так как эти договоры часто всего заключались с юридическими лицами, чьи финансовые доходы были нестабильны и, соответственно, не позволяли совершать своевременные оплаты по кредитам. И это привело к тому, что все больше и больше квартир просто переходило в собственность банков, а приобретателей оказывалось все меньше. Результат: ипотечный кризис и банкротство банков, у которых имелись большое количество неликвидной недвижимости.

Вторая волна пришла в 2008 г., когда государственные ипотечные корпорации финансировали займы, выдаваемые банками, которые распространялись на стандартный сегмент.

По всему миру фондовые рынки упали, крупные финансовые институты рухнули или были выкуплены, а правительства даже в самых богатых странах пришлось разрабатывать кризисные планы, чтобы спасти свои финансовые системы.

Пакет финансовой помощи в США был спорным, непопулярным в обществе как финансовая помощь мошенникам, за действия которых пришлось бы платить обычным людям. Палата представителей США отклонила первоначальный пакет, посылая «ударные волны» по всему миру.

Тем не менее, лауреат Нобелевской премии по экономике, бывший главный экономист Всемирного банка, профессор университета в Колумбийском университете Джозеф Стиглиц утверждал, что план спасения финансовой системы США оставается очень плохим:

«Я думаю, что это по-прежнему очень плохой законопроект. Это разочарование, но не удивительно, что администрация выступила с законопроектом, который вновь просаживает вниз экономику. Вы бросаете достаточно денег на Уолл-стрит, и некоторые их количество будет сочиться вниз, к остальной части экономики. Это как у пациента, которому делают крупное вливание

крови, пока есть внутреннее кровотечение, однако это ведь не останавливает кровотечения. Но, как было сказано, это лучше, чем ничего не делать, и я надеюсь, что после выборов мы сможем исправить в нем много ошибок» [4].

В ходе согласованных политических мер для борьбы с кризисом официальные процентные ставки во многих странах были сокращены почти до нуля одновременно с принятием масштабных мер фискального стимулирования.

Фискальное наследие кризиса является чрезвычайно сложным делом. Суверенные долги крупных стран с развитой экономикой выросли более чем на 100% ВВП с небольшой перспективой их бюджетного дефицита падения на долгие годы. Финансовый кризис поглотил южной периферии зоны евро в 2010 г., теперь угрожает и ее ядру. В США государственный долг тем временем утратил свой тройной рейтинг. При отсутствии быстрых решений кризис суверенного долга в развитых странах может означать начало нового глобального банковского кризиса.

Фискальная политика играет важную роль на ранней стадии антикризисного управления, которая далее несколько снижается. Правительства стран с развитой экономикой оказываются обременены долгами, практически без фискальных возможностей для поддержки восстановление экономики или рекапитализации своих банков. Миллионы работников остаются полностью или частично безработными. Если это продолжается, то высокий уровень безработицы будет уничтожать человеческий капитал и значительно ухудшит потенциал экономического роста в перспективе.

Литература

1. Экономический журнал. 2013. Март.

2. Аналитический блог: Финансовый кризис 2008–09–10 гг.

3. When Fortune Frowned // The Economist. 2008. October 11–17th (a special report).

4. Независимые глобальные новости «Демократия, сейчас!». 2008. 2 октября.

Сидорова А. В.
Санкт-Петербургский университет
технологии управления и экономики

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

В условиях кризисных процессов и нестабильностей в российской экономике одной из главных задач развития отечественного бизнеса является формирование устойчивой системы экономической безопасности предприятий, обеспечивающей прежде всего надежную систему предотвращение угроз, а также минимизацию последствий отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды.

Одним из ключевых направлений обеспечения системы экономической безопасности сегодня является безопасность в налоговой сфере. Налоговая безопасность — степень защищенности субъекта налоговых отношений от возможных финансовых или иных потерь, связанных с уплатой налогов.

Под налоговыми рисками понимаются вероятности появления потенциальных угроз незапланированных расходов, к примеру доначислений налогов, начислений различных штрафов по налоговым платежам, а также пени. Налоговые риски могут возникнуть вследствие несоблюдения действующего налогового законодательства, совершения налоговых правонарушений, из-за чего нарастает налоговая нагрузка в целом.

Здесь стоит отметить, что, по данным Международного валютного фонда, налоговая нагрузка в России в 2013 г. достигала 36,62%, что соответствует среднему уровню среди стран — членов ОЭСР [4]. Но исследования, проведенные среди представителей бизнеса, показали, что больше половины опрошенных оценивают уровень российской налоговой нагрузки как высокий и признают необходимость разработки мероприятий по минимизации налоговой нагрузки.

К основным факторам, которые увеличивают налоговые риски в российском бизнесе, были отнесены разница толкований на-

логового законодательства, неясности в нормативно-правовых актах, а также слишком частые поправки в законы.

В сложившейся ситуации оптимальным управленческим инструментом может стать система налогового комплаенса. Понятие «комплаенс» берет начало от английского compliance — согласие, соответствие (to comply — соответствовать). В широком смысле система комплаенса означает «соответствующий нормам закона, стандартам и установленным правилам». В узком же смысле слова комплаенс представляет собой процесс выявления рисков нарушений законодательства в части управления ресурсами коммерческих организаций или средств государства.

Целесообразность внедрения комплаенса как целостной системы определяется следующими факторами:

– необходимость выполнять формальные требования законодательства, а также регулирующих органов, бизнес-партнеров и инвесторов;
– потребность в правовой защите от разнообразных претензий со стороны государственных регуляторов, в смягчении штрафных санкций;
– стремление к улучшению делового имиджа организации, вследствие чего повышается доверие со стороны контролирующих органов.

Так как система комплаенса представляет собой взаимосвязанные процессы и процедуры по обеспечению соответствия деятельности организации требованиям действующего законодательства, то в налоговой сфере такая система позволить минимизировать противоречия, которые возникают между налогоплательщиком с одной стороны, и налоговыми органами с другой.

Налоговый комплаенс обеспечивает возможность заблаговременно выявлять и предотвращать налоговые риски, а при их возникновении — адекватно их оценить и по возможности сводить на нет их негативные последствия. В этом и заключается основа всей налоговой безопасности предприятия.

Разработка и внедрение функции налогового комплаенса будут полезны для всех уровней организационной структуры предприятия. Как собственники бизнеса, так и руководители заинте-

ресованы в соблюдении налогового законодательства РФ, поскольку нарушения при исчислении и уплате налогов и сборов могут повлечь за собой и финансовые потери, и даже уголовную ответственность.

Стоит отметить, что, несмотря на объективную эффективность системы налогового комплаенса, она нечасто встречается в современной практике российских организаций. Это объясняется недостаточностью теоретической проработки применения комплаенс-контроля. В России систему налогового комплаенса используют только единицы хозяйствующих субъектов.

Если говорить о практических аспектах внедрения системы комплаенса, то на предприятии может быть сформирован как самостоятельный отдел, в чью компетенцию будут входить все комплаенс-функции, так и распределение частей комплаенс-функции между смежными структурными подразделениями (бухгалтерской, юридической и финансовой службами, отделом внутреннего контроля и службой управления рисками).

Непосредственное внедрение налогового комплаенса должно проходить поэтапно и с учетом системного подхода, так как любые внесистемные попытки встроить комплаенс в существующую структуру управления могут навредить и всему бизнесу, и помешать эффективному выполнению налоговой функции.

Таким образом, значимую и относительно самостоятельную часть финансовых потоков компании составляют налоговые потоки. Чем выше налоговое бремя в экономике, тем острее потребность в построении результативной и эффективной системы корпоративного управления налоговыми потоками в форме налогового контроллинга, налогового менеджмента и его информационно-сервисного обеспечения.

Налоговый комплаенс при правильном системном внедрении будет способствовать более рациональному функционированию управлению налоговыми рисками на предприятии. Практическая же значимость комплаенс-процедур позволит эффективно отслеживать и своевременно противостоять различным видам налоговых рисков, что в свою очередь приведет к сокращению финансо-

во-экономических, правовых и налоговых издержек предприятия из-за нарушений законодательства РФ.

Литература

1. *Вишневская Н. Г.*, *Гончаренко Л. И.*, *Жукова Е. И.* [и др.]. Налоговые риски государства. М.: Цифровичок, 2014. 194 с.

2. *Картухин А. В.* Виды налоговых рисков в коммерческом банке и способы управления ими // Проблемы анализа риска. Т. 13. 2016. № 4. С. 68–72.

3. *Жутяева С. А.*, *Звягина Е. М.*, *Рябинина Е. Ю.* Мотивированное мнение налогового органа и налоговый мониторинг в России: проблемы и перспективы развития // Экономика и управление. 2016. № 6. С. 50–53.

4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов (проект) [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/ONNP_2016-2018.pdf (дата обращения: 29.10.2016).

Соловьёв А. С.
Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО И ФОНДОВОГО РЫНКОВ РФ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОКТЯБРЯ И ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ НОЯБРЯ 2016 г.

Развитие финансового рынка Российской Федерации на протяжении последнего десятилетия осуществляется в условиях глобализации, роста интернационализации рынков ценных бумаг, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции мировых финансовых центров.

В октябре 2016 г. доллар США укреплялся относительно большинства мировых валют, в том числе валют стран с формирую-

щимися рынками. Этому способствовало заметное усиление ожиданий повышения ФРС США ключевой ставки после выхода благоприятной статистики по рынку труда США и заявлений представителей американского регулятора о возможном ужесточении денежно-кредитной политики до конца 2016 г.

В результате на российском валютном рынке заметно повысился спрос на иностранную валюту со стороны нерезидентов. Банки-нерезиденты частично закрывали ранее открытые длинные позиции по рублю, сокращая объем размещаемой рублевой ликвидности на рынке валютных свопов и снижая спрос на рублевые финансовые активы.

Это оказывало понижательное давление на курс рубля, которое в первой половине октября частично компенсировалось ростом цен на нефть, а во второй половине месяца, напротив, усиливалось их снижением. В результате по итогам октября наблюдалось незначительное ослабление рубля.

При этом волатильность котировок фьючерсов на нефть сорта Brent в октябре была заметно ниже, чем в предыдущем месяце, что способствовало уменьшению волатильности курса рубля и ее возвращению к уровню лета 2014 г. (т. е. периоду предшествовавшему введению режима плавающего валютного курса). Однако в ноябре 2016 г. участники рынка опционов ожидают небольшого повышения волатильности курса доллара США к рублю.

На конъюнктуру внутреннего фондового рынка также повлияло усиление ожиданий повышения ставки ФРС США, которое вызвало сокращение спроса иностранных инвесторов на российские ценные бумаги и повышение волатильности их котировок. В частности, на первичном рынке в октябре, в отличие от предыдущего месяца, отсутствовали крупные заявки нерезидентов на покупку размещаемых ОФЗ и корпоративных облигаций, на вторичном рынке нерезиденты преимущественно продавали облигации и акции. При этом, по данным Московской Биржи, суммарный объем вывода ими средств из российских бумаг был небольшим.

На долговом рынке наиболее чувствительным к действиям иностранных участников был сегмент ОФЗ, где на долю их сделок

с самыми ликвидными выпусками приходилось около 25% оборота вторичных торгов. Вследствие этого доходность ОФЗ в течение октября была подвержена большим колебаниям, чем доходность корпоративных облигаций. В то же время у российских банков и коллективных инвесторов сохранялся интерес к государственным облигациям, что частично сглаживало негативное влияние оттока краткосрочного капитала нерезидентов на динамику их доходности.

В целом во всех сегментах внутреннего долгового рынка вслед за повышательной коррекцией ожиданий будущих ставок доходность облигаций преимущественно росла. Это было связано не только с действиями нерезидентов, но и с продолжающимся пересмотром инвесторами стоимости своих портфелей ценных бумаг после жесткого сентябрьского сигнала Банка России в отношении будущей направленности денежно-кредитной политики.

На аукционах Минфина России в октябре большинство выпусков ОФЗ было реализовано с премией к их доходности на вторичных торгах. Стоимость первичных заимствований в корпоративном сегменте повысилась на 40–80 б. п. по сравнению сентябрем при неизменном кредитном качестве рыночного портфеля корпоративных облигаций. В октябре средняя доходность ОФЗ и корпоративных облигаций на вторичном рынке была на 15 и 17 б. п. выше, чем в сентябре 2016 г.

При этом, по мнению ряда аналитиков, позитив на российском фондовом рынке может сохраниться недолго. Так, например, считают аналитики ИК «Велес Капитал».

В десятых числах ноября рынки находились под воздействием результатов американских выборов. Неожиданный исход выборов толкнул мировые индексы в красную зону. Европа снижалась в пятницу, игнорируя нейтральную статистику из Германии. Несмотря на то, что в предыдущие торговые сессии победа Трампа принесла позитив на российские площадки, в пятницу российский фондовый рынок торговался без существенной динамики. Цены на нефть, будучи стабильными в первой половине дня, снизились после публикации отчета ОПЕК, в котором отмечалось увеличение добычи картеля на 220 тыс. барр. в октябре. Амери-

канские индексы закрылись разнонаправлено, не продемонстрировав существенной динамики в конце недели.

На колебания на фондовом рынке также будут оказывать особое влияние индексы промышленного производства Китая и еврозоны, а также планирующийся отчет ВТБ за третий квартал 2016 г. по МСФО. На текущей неделе мировые рынки продолжат приспосабливаться к ситуации после выборов президента США. Ряд аналитиков высказывают опасения, что «эйфория» на российском рынке закончится в ближайшее время по причине слабой предсказуемости дальнейших действий и заявлений новоизбранного американского президента.

На нефтяные котировки будут влиять два основных фактора: приход к власти Трампа означает рост вероятности ужесточения ДКП в ближайшей перспективе, что приведет к удорожанию американской валюты и давлению на котировки нефти с одной стороны, однако с другой — по мере приближения к встрече представителей нефтедобывающих стран в Вене, комментарии официальных лиц будут все более активно влиять на нефтяные котировки, что может поддержать цены на нефть.

Так как ожидания инвесторов сфокусировались на высокой вероятности стимулирующей фискальной политики нового президента США, которая формирует еще больший «потенциал» для роста процентных ставок, подобная ситуация будет оказывать серьезную поддержку доллару на Forex и формировать гораздо большее давление на рубль, чем котировки нефти. Тем не менее, в настоящий момент негативная реакция инвесторов и укрепление американской валюты на мировых площадках имеют под собой существенную эмоциональную составляющую, которая уже в ближайшее время может сойти на нет, как полагает Егор Дахтлер, аналитик ИК «Велес Капитал».

Таким образом, на примере проведенного исследования можно сделать однозначный вывод, современная экономика РФ испытывает на себе значительное влияние глобализационных процессов. В сфере финансов это выражается в формировании глобального фондового рынка, который оказывает влияние на экономики отдельно взятых стран.

Поскольку фондовый рынок РФ имеет еще относительно небольшие объемы, а целью глобальных инвесторов являются преимущественно спекулятивные операции, то происходит существенный вывод капитала из страны (путем сокращения спроса на рублевую ликвидность и закрытие валютных позиций со стороны компаний-нерезидентов).

Таким образом, на современном этапе для России крайне важно взаимодействие реального и финансового секторов экономики, переход от сырьевой модели к модели производственной, в целях обеспечения экономической устойчивости и снижения волатильности на фоне постоянных изменений валютного курса и прогноза по развивающимся странам.

Литература

1. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 26.10.2016).

2. РБК новости [Электронный ресурс]. URL: http://www.rbc.ru/ (дата обращения: 26.10.2016).

3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf (дата обращения: 26.10.2016).

Стрельник М. М., Чобанян М. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современное состояние российской экономики является достаточно сложной. По данным Министерства экономического развития, за 2015 г. ВВП снизился на 3,9% (за 2014 г. рост составил 0,6%), инфляция 2015 г. к декабрю предыдущего года выро-

ла на 12,2%. Следует отметить ухудшение следующих показателей: промышленное производство (–3,3%), инвестиции в основной капитал (–9,9%), оборот розничной торговли (–8,5%), реальные располагаемые денежные доходы (–4%) [5]. Банковская система как субъект экономики подвержен негативному влиянию макроэкономической среды.

В результате нестабильных ситуаций, приводящих к снижению ресурсов, происходит ликвидация банков или отзыв лицензий ЦБ Российской Федерации. В данной ситуации уменьшается уровень доверия граждан к банкам. Система страхования вкладов повышает доверие населения к банковской системе страны, так как она укрепляет стабильность национальной банковской системы.

В 2004 г. создана система страхования вкладов физических лиц в России. Нормативной базой ССВ является Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ [1].

Систему страхования вкладов физических лиц РФ можно характеризовать по следующим критериям:

- по характеру требований к участию коммерческих банков — участие банков обязательно;
- по характеру правового регулирования — система страхования вкладов, основанная на специальных законодательных актах (императивная система);
- по широте охвата объекта страхования — ограниченная система страхования вкладов;
- по форме собственности на функциональные органы — государственная система страхования вкладов;
- по степени участия государства в финансовом обеспечении выплат — страхование вкладов без дополнительных гарантий;
- по принципу определения ставки платежей в страховой фонд — система с фиксированной ставкой платежей в страховой фонд [7].

Целями системы страхования вкладов в России являются:

- защита прав и законных интересов вкладчиков банков РФ;
- укрепление доверия к банковской системе РФ;

- стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему РФ [6].

На рис. 1 представлена схема работы системы страхования вкладов в Российской Федерации.

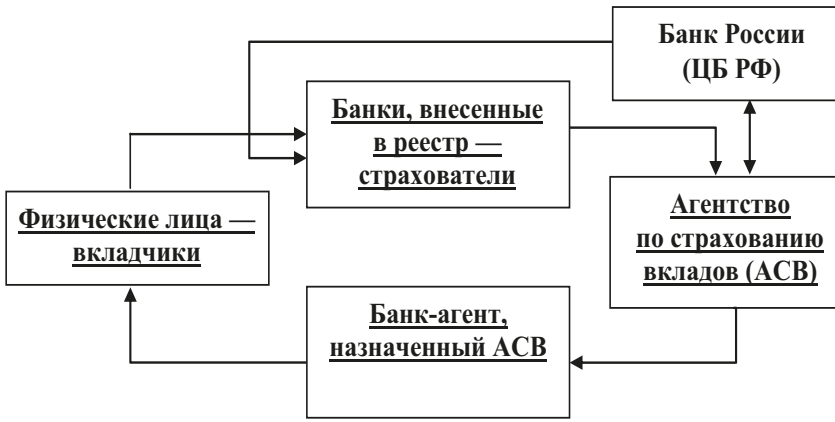


Рис. 1. Схема работы системы страхования вкладов в Российской Федерации

Источник: выполнен авторами на основе [1]

Участниками системы страхования вкладов являются:

- Банк России (ЦБ РФ);
- банки, внесенные в реестр — страхователи;
- Агентство по страхованию вкладов (АСВ);
- физические лица — вкладчики;
- банк-агент, назначенный АСВ.

Чтобы получить возмещение по вкладам, физическое лицо должно предоставить в АСВ (банку-агенту) заявление и документы, удостоверяющие личность физического лица. В соответствии с реестром обязательств банка перед вкладчиками Агентство по страхованию вкладов производит выплату возмещения по вкладам. Выплата производится в течение трех дней со дня предоставления кладчиком в Агентство (банк-агент) документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая.

Существует ряд категорий денежных средств физических лиц, которые не страхуются:

– средства на счетах физических лиц — предпринимателей без образования юридического лица, если они открыты в связи с указанной предпринимательской деятельностью;
– вклады на предъявителя;
– средства, переданные в банк в доверительное управление;
– вклады в зарубежных филиалах российских банков.

Возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более 1400 тыс. руб., даже если вкладчик хранит деньги на нескольких счетах. В случае, если имеются вклады в разных банках, в каждом из них максимальная сумма возмещения будет составлять 1400 тыс. руб.

В настоящее время участниками ССВ являются 818 банков, 67 банков-агентов, 190 банков исключено из системы страхования (данные на 27 октября 2016 г.). Количество страховых случаев за время функционирования ССВ — 360 (данные на 5 октября 2016 г.)

Размер страховой ответственности АСВ по банкам, в отношении которых наступил страховой случай, составляет 1,25 трлн руб. Количество вкладчиков, имеющих право на страховое возмещение в банках, в которых наступил страховой случай — 6,77 млн чел. С момента создания АСВ 2,67 млн вкладчиков получили страховое возмещение в размере 1,12 трлн руб. [2].

К преимуществам ССВ в Российской Федерации можно отнести:

- создание ССВ способствовало повышению стабильности банковской системы;
- повышение доверия к банкам;
- способствует обеспечению притока вкладов в частные банки;

К недостаткам ССВ в Российской Федерации можно отнести:

- ограничения по сумме страхового. При повышении уровня жизни населения также увеличивается его сберегательная активность, следовательно, сумма страхового возмещения должна расти;
- существование ограниченного круга объектов страховой защиты. Когда ССВ в России появилась, страхование только вкладов физических лиц было обосновано, так как у фонда

не было достаточно средств для осуществления страховых выплат и покрытия затрат администрирования ССВ;
- недостаточная информированность населения об основах функционирования ССВ. 60% россиян не знают о величине суммы гарантируемой ССВ [8].

На рис. 2 представлена динамика вкладов юридических и физических лиц.

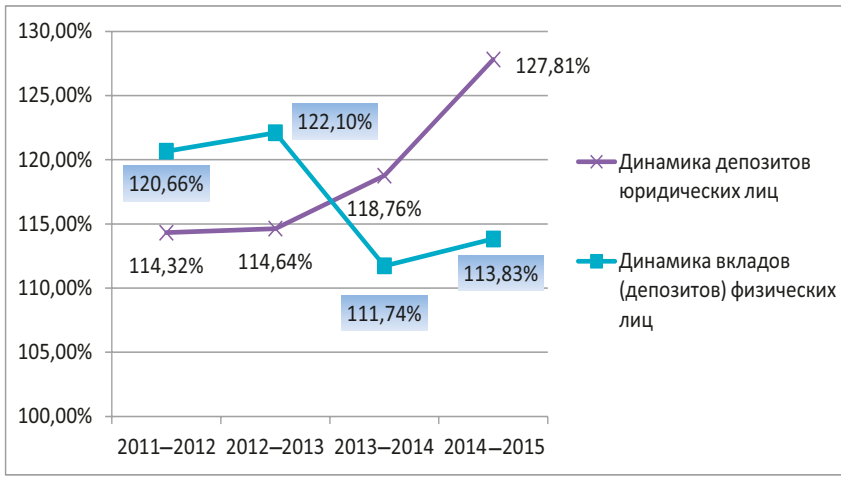


Рис. 2. Динамика вкладов юридических и физических лиц

Источник: выполнен авторами на основе данных [3; 4]

Из рис. 2 следует, что сумма вкладов юридических растет быстрее, чем сумма вкладов физических лиц. За 2011–2012 гг. темп роста вкладов юридических лиц составил 14,32%, за 2014–2015 гг. 27,81%. Темп роста вкладов физических лиц существенно замедлился за 2013–2014 гг. и составил 11,74%, за 2015–2014 гг. темп роста составил 13,83%. Мы наблюдаем ситуацию, когда темп роста вкладов юридических лиц начинает превышать темп роста вкладов физических лиц.

На наш взгляд, необходимо изменить систему страхования вкладов в России — создать ССВ юридических лиц с целью защиты их прав и законных интересов. Данная мера позволит снизить

риски юридических лиц, сделает банковскую систему более привлекательной для данной категории вкладчиков.

Преимущества ССВ вкладов юридических лиц:

- снижение рисков юридических лиц как вкладчиков;
- повысить доверие к национальной банковской системе РФ со стороны юридических лиц;
- даст стимул к привлечению сбережений юридических лиц в банковскую систему РФ;
- привлечение дополнительных ресурсов в банковскую систему повысит доступность денег для реализации инвестиционных проектов.

Координацию процесса страхования и возмещения потери вкладов юридических лиц можно возложить на АСВ. Необходимо дополнительно внести ряд изменений в Систему страхования вкладов физических лиц РФ:

– сделать ставку платежей в страховой фонд дифференцируемой (в зависимости от показателей банка, структуры его капитала);
– повысить сумму застрахованного вклада физических лиц;
– реформировать Агентство по страхованию вкладов — сделать смешанной форму собственности. Смешанная форма собственности позволит увеличить эффективность управления ресурсами и повысить ответственность коммерческих организаций, так как они участвуют в принятии решений.

Кроме того, мы предлагаем основать систему страхования вкладов юридических лиц. Данные изменения призваны способствовать росту доверия к финансовой системе РФ со стороны физических и юридических лиц в условиях экономического спада.

Литература

1. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769 (дата обращения: 29.09.2016).

2. Страхование вкладов // Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов. URL: http://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/ (дата обращения: 29.09.2016).

3. Общая сумма банковских депозитов (вкладов) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=30221_old1&pid=sors&sid=ITM_24793 (дата обращения: 30.09.2016).

4. Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Там же. URL: https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=30221&pid=sors&sid=ITM_30761(дата обращения: 30.09.2016).

5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016–2018 гг. // Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMacro/20151026 (дата обращения: 30.09.2016).

6. *Балдина С. С.* Проблема и перспективы страхования вкладов физических лиц в банках РФ в современных условиях [Электронный ресурс] // Экономические науки общее: тез. докл. VII Междунар. студ. электрон. науч. конф. «Студенческий научный форум 2015» (15 февраля — 31 марта 2015 г.). URL: http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/13338.pdf (дата обращения: 01.10.2016).

7. *Горелая Н. В.* Система страхования вкладов и ее влияние на риски, принимаемые российскими банками // Деньги и кредит. 2015. № 5. С. 44–51.

8. *Исаева П. Г., Махачев Д. М.* Система страхования вкладов в России: основные недостатки и направления развития // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2011. № 21. С. 35–38.

Тарутько О. А., Мальков Д. А.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ИННОВАЦИОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В настоящее время конкуренция в банковском секторе неизменно усиливается, и для поддержания достойного уровня конкурентоспособности на рынке банкам необходимо подстраиваться под возникающий на рынке спрос. Для достижения этой цели многие банки осваивают и внедряют в свою деятельность инновации в области платежных технологий.

Если ознакомиться со стратегиями развития банков Российской Федерации, то практически в каждом документе можно встретить формулировки, подобные следующим: инновационная направленность развития, внедрение и использование современных технологий для обслуживания клиентов и т. д. Для внедрения подобных инноваций, банки вынуждены увеличивать расходы на повышение качества сервисов, развитие информационных технологий. В свою очередь, эти инвестиции в дальнейшем будут воплощены в увеличении числа клиентов банка, повышении качества и скорости обслуживания клиентов, расширению ассортимента банковских продуктов и т. д.

Необходимость банков инвестировать в развитие инноваций в области платежных технологий диктуется рядом факторов, в том числе:

- Увеличение грамотности населения в области технологий. Этот фактор обеспечивается развитием Интернета и желанием клиентов использовать современные и интересные сервисы.
- Привлекательность того, что с использованием инновационных технологий многие банковские операции можно совершать самостоятельно, быстро и удобно.
- Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» сформировал правовые основы для создания и развития инноваций в области технологий совершения платежей.

• Рост продаж смартфонов, в том числе тех, которые имеют в своем корпусе NFC-чип. Рост числа клиентов, имеющих такие гаджеты, дает банкам возможность внедрять различные инновации, например мобильный банк, NFC-банковская карта и прочие [1].

Такой способ совершения платежей, как оплата с помощью пластиковых банковских карт, на сегодняшний день является достаточно привычным процессом и не будет рассматриваться в качестве банковской инновации.

Гораздо больший интерес исследователей сегодня представляют бесконтактные технологии оплаты, такие как Visa payWave и MasterCard PayPass. Основным преимуществом использования таких карт, несомненно, является простота — для оплаты покупок необходимо всего лишь приложить свою карту на мгновение к терминалу, и оплата будет совершена. На сегодняшний день такую карту можно оформить в большинстве крупных банков, а для оплаты покупок специальным терминалом оборудовано огромное количество торговых точек. Но если вы все-таки столкнулись с тем, что возможность проведения бесконтактного платежа в том или ином месте отсутствует, то банковской картой Visa payWave и MasterCard PayPass всегда можно воспользоваться как обычной пластиковой картой [2].

Вышеописанная инновация не остановила свое развитие только на банковских картах, с помощью Visa payWave и MasterCard PayPass оплату можно производить с использованием мобильных телефонов, наручных часов и т. д. Единственным обязательным условием будет являться наличие в используемых устройствах NFC-технологий.

В недавнем времени на рынок РФ пришли такие системы, как Apple Pay и Samsung Pay. Это сервис для смартфонов, который позволяет привязать банковскую карту к телефону и в дальнейшем для оплаты использовать сам телефонный аппарат, а не банковскую карту. Преимущества таких сервисов очевидны:

• Отсутствует необходимость носить с собой банковскую карту, а зна-чит, можно исключить возможность по неосторожности продемонстрировать номер, срок действия, имя держателя банковской карты возможному недоброжелателю. При использо-

вании технологии Pay смартфон покупателя при связи с терминалом оплаты использует одноразовый ключ, так называемый «токен», затем банк-эмитент карты покупателя проверяет валидность этого ключа и посылает ответ на терминал для подтверждения оплаты покупки.

- Простота использования заключается в том, что для оплаты покупа-тель в буквальном смысле использует телефонный аппарат. Достаточно просто поднести к терминалу для оплаты смартфон, поддерживающий такой сервис, и приложить палец к кнопке под экраном смартфона.
- Безопасность транзакции обеспечивается тем, что в независимости от суммы платежа смартфон не произведет оплату до тех пор, пока не считает отпечаток пальца владельца карты. С этой позиции оплата с помощью технологии Pay представляется более безопасной, чем использование банковских карт Visa payWave и MasterCard PayPass. Карты чаще всего настроены таким образом (для удобства осуществления покупок), что не запрашивают пинкод при осуществлении покупок на сумму меньшую, чем установленный порог (как правило, 1000 руб.).

Технологии Apple Pay и Samsung Pay мало развиты в Российской Федерации на настоящий момент, и найти терминалы, через которые можно оплатить товары смартфоном, сегодня очень проблематично. Samsung Pay в этом плане более универсален, так как облает большей совместимостью благодаря своему умению имитировать магнитную полоску банковской карты. Оплатить покупки с использованием Samsung Pay можно в любом терминале для оплаты банковскими картами.

По информации РИА Новости, со ссылкой на слова директора по развитию бизнеса и цифровых платежей платежной системы Mastercard в России Михаила Федосеева, у сервиса Samsung Pay в 2017 г. появиться прямой конкурент — сервис Android Pay.

В Mastercard говорят о большой популярности в России недавно запущенных сервисов Samsung Pay и Apple Pay. По словам Федосеева, люди начинают расплачиваться телефонами там, где раньше не платили по картам [3].

Недостаточное количество терминалов, поддерживающих инновационные технологии, несомненно, выступает в качестве

ограничения роста числа бесконтактных платежей. Кроме этого, необходимо отметить, что возможность использования сервисов Samsung Pay и Apple Pay имеют владельцы только достаточно дорогих моделей смартфонов, появление же сервиса Android Pay в некотором смысле сможет сделать этот сегмент рынка более универсальным.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что на сегодняшний день в Российской Федерации достаточно активно развиваются и внедряются инновационные платежные технологии. Модернизация этого сектора экономики является одним из приоритетных направлений развития для большинства банков.

Литература

1. Бухгалтерские услуги в Москве: оказание услуг ведения учета организациям [Электронный ресурс]. URL: http://www.mosbuh-uslugi.ru/ (дата обращения: 24.10.2016).

2. Сервис выбора кредитных карт [Электронный ресурс]. URL: http://credit-card.ru/ (дата обращения: 24.10.2016).

3. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: https://ria.ru/ (дата обращения: 24.10.2016).

Тарутько О. А., Власов С. Ю.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Динамичное развитие рыночных отношений диктует необходимость создания развитого рыночного механизма. Эволюция форм и видов денег неразрывно связана с этим процессом. На определенном этапе развития информационных систем, в качестве логичного достижения появляются безналичная форма де-

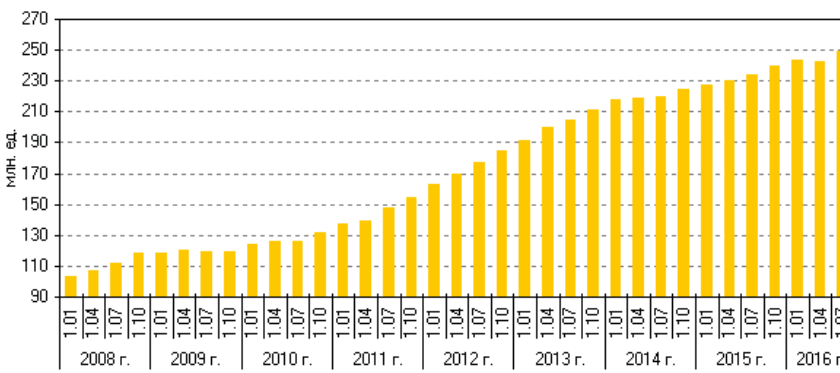
нег. Дальнейший технологический прогресс и рост запросов общества провоцирует создание все новых и новых инноваций в системе безналичных расчетов.

На сегодняшний день безналичные расчеты крайне популярны, и их удельный вес в общей сумме проводимых операций может достигать 90% в развитых странах. Среди безналичной формы расчетов хотелось бы выделить платежи, проводимые с применением пластиковых банковских карт, так как сфера оплаты товаров и услуг с использованием этого банковского продукта постоянно развивается.

Количество банковских карт в Российской Федерации в 2014 г. в расчете на одного гражданина страны составило примерно 1,6 пластиковой карты, что на 40% превышает показатели трехлетней давности. Показатель 2014 г. становиться соотносимым со странами Европы и США.

Также при оценке состояния безналичных расчетов с использованием банковских карт необходимо уделить внимание такому показателю, как количество эмитированных банковских карт.

Сведения о количестве расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями представлены на рис. 1 [1].



Начиная с 1.04.2013 года включаются сведения о количестве расчетных и кредитных карт (сведения о предоплаченных картах не включаются).

Рис. 1. Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями

В связи с кризисными явлениями в экономике и экономической нестабильностью, в частности введением против Российской Федерации ряда санкций со стороны Евросоюза и США, безопасность транзакций и бесперебойность их исполнения в определенный момент времени были под угрозой. Для того чтобы сделать транзакции российских граждан при использовании банковских карт независимыми от внешних влияний, Российская Федерация принимает решение о создании национальной платежной системы.

23 июля 2014 г. были созданы акционерное общество «Национальная система платежных карт», 100% акций которого принадлежат Банку России, и национальная платежная система. Основной целью платежной системы Российской Федерации является обеспечение бесперебойности и безопасности при осуществлении транзакций на территории Российской Федерации. Для достижения поставленной цели все иностранные платежные системы должны были до конца марта 2015 г. передать АО «Национальная система платежных карт» ведение и обработку всех транзакций, проводимых внутри Российской Федерации [2].

Несмотря на необходимость развития национальной платежной системы «МИР», на начальном этапе своего существования и при запуске эмиссии банковских карт был выявлен ряд проблем, в том числе:

• На начальном этапе эмиссии банковских карт платежной системы «МИР» используется мировой стандарт EMV, отличаясь при этом от карт других платежных систем уникальным чипом российского производства. Но в дальнейшем планируется разработать отечественный стандарт и привязать карты платежной системы «МИР» к отечественному стандарту. Криптографический модуль банковских карт платежной системы «МИР» будет отличаться от международного стандарта и, в конечном счете, такие меры потребуют от владельцев терминалов для оплаты банковскими картами их замены или обновления. Это достаточно серьезная проблема, ведь сертифицированный аппаратный криптографический модуль — дорогостоящее оборудование, и далеко не все торговые точки, особенно малые предприятия, будут заин-

тересованы в подобных инвестициях. Как следствие, эквайринговая сеть может не получить достаточного распространения.

• Уникальные технические характеристики карты платежной системы «МИР» являются слабым местом этого продукта, так как большое количество банкоматов на территории Российской Федерации до сих пор не приспособлено для работы с этой картой. Оплата товаров и услуг за границей картой «МИР» пока также невозможна.

• Внедрение национальной платежной системы требует огромных инвестиций как на запуск платежной системы, создание и эмиссию карт и т. д., так и на сопровождение и обслуживание. Разница между затратами на эмиссию банковских карт платежных систем Visa, MasterCard и платежной системы «МИР» может доходить до 40% в пользу зарубежных платежных систем.

Несмотря на все существующие проблемы, национальная платежная система развивается, и, по прогнозам экспертов, в будущем «МИР» может занять лидирующие позиции на рынке Российской Федерации. В настоящее время проводиться масса мероприятий для стимулирования развития платежной системы «МИР», например растет количество банков, эмитирующих карты национальной платежной системы, ряд банков начал переводить зарплатные проекты на карты «МИР», сотрудники бюджетных учреждений должны иметь банковскую карту «МИР». К началу 2018 г. все операции по счетам, на которые поступают бюджетные средства, будут проводиться только с использованием карты национальной платежной системы [3].

Литература

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 24.10.2016).

2. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. URL: http://www.nspk.ru (дата обращения: 24.10.2016).

3. Ведомости: газета [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru (дата обращения: 24.10.2016).

Храпова С. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В РОССИИ

С начала 2013 г. экономика Российской Федерации вошла в стагнацию, что привело к замедлению роста экономических показателей, уменьшению количества инвестиций в основной капитал и снижению уровня производства (в 2013 г. данный уровень составил 0,4%). По причине инвестиционного спада в 2013 г. в последующие года продолжился дальнейший спад экономики. Причиной такого спада послужила минимальная величина инвестиций. Инвестиции — это прямой источник обновления, а также формирования основного капитала, они непосредственно влияют на развитие экономики государства. Появление инвестиций подразумевает наличие инвестиционных ресурсов в достаточном количестве и их эффективное использование в дальнейшем [1, с. 355].

Для наглядного представления макроэкономических показателей инвестиционной деятельности государства обобщим их в табл. 1.

Таблица 1

Макроэкономические показатели инвестиционной деятельности

Наименование показателей	2013	2014	2015	2015 г. в % к	
				2013	2014
ВВП, млрд руб.	66 190,1	71 406,4	68 692,57	103,78	96,20
ВВП, % к предыдущему году	101,3	100,6	96,2	94,97	95,63
Валовое накопление, млрд руб.	15 104,7	14 520,1	12 734,13	84,31	87,70
Валовое накопление, % к предыдущему году	92,9	92,7	87,7	94,40	94,61
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	13 450,2	13 557,5	12 418,67	92,33	91,60

Окончание таблицы 1

Наименование показателей	2013	2014	2015	2015 г. в % к	
				2013	2014
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	100,8	97,3	91,6	90,87	94,14
Инвестиции, % к ВВП	20,8	19,5	18,07	86,88	92,67

Источник: [5]

Данные табл. 1 позволили выявить рост ВВП в 2014 г. по отношению к 2013 г. и небольшое его падение в 2015 г., также ежегодное снижение показателей валового накопления и инвестиций в основной капитал.

Высокие темпы роста экономики на территории Российской Федерации могут быть достигнуты путем наличия определенного объема инвестиций, которые в свою очередь могут быть сформированы как из внешних, так и внутренних источников [1].

Сейчас Российская Федерация является одним из особо крупных мировых экспортеров капитала. Объем ресурсов, который находится за рубежом, включая иностранные долги, инвестированные и вывезенные капиталы, велик. Зарубежные инвестиции России находятся в большей степени на Западе, а также офшорных зонах. В том же месте находятся инвестиции российских юридических и физических лиц, преимущественно в ссудной форме.

Причиной оттока капитала из России послужило следующее:

– диверсификация инвестиционного портфеля;

– максимизация доходов и минимизация рисков инвесторов.

Отток капитала может происходить с целью снижения издержек и появления дешевой рабочей силы. Транснациональные корпорации постоянно находятся в поисках более выгодных способов минимизации и производства издержек. Примером этого может послужить то, что при низкой стоимости труда в последние 20 лет наблюдается массовое перемещение производств в страны АТР, однако экономика Российской Федерации в этом плане не привлекательна.

При рассмотрении вопроса о проблемах формирования внутренних инвестиционных ресурсах России не стоит забывать об оттоке капитала по причине несовершенства банковской системы страны и пробелов в законодательстве вывоз капитала с территории Российской Федерации растет [1].

В табл. 2 рассмотрим нелегальный вывоз капитала и инвестиции в основной капитал.

Таблица 2

Нелегальный вывоз капитала и инвестиции в основной капитал

Показатели	2013	2014	2015	2015 г. в % к	
				2013	2014
Инвестиции в основной капитал, млрд долл.	404,3	416,3	271,15	67,07	65,13
Нелегальный вывоз капитала, млрд долл.	49,187	37,998	45,553	92,61	119,88
Нелегальный вывоз капитала, % к инвестициям	28,1	21,9	16,8	59,79	76,71

Источник: Платежный баланс Российской Федерации в 2013–2015 гг. (по методологии шестого издания «Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции») [4]

Нами выявлено, что в 2015 г. значительно уменьшились инвестиции в основной капитал, нелегальный вывоз капитала в 2015 г. увеличился на 16,5%.

Несмотря на определенные положительные тенденции в улучшении инвестиционного климата, большая часть из вышеперечисленных проблем стабильно сохраняются в экономике Российской Федерации до настоящего времени.

В рамках формирования инвестиционных ресурсов здоровый инвестиционный климат страны наиболее важен. В последнее время в стране предпринято достаточное количество мер, направленных на его улучшение. Итогом проведенных мероприятий стало перемещение Российской Федерации в рейтинге Doing Business на 62-е место по итогам 2015 г., тогда как, например, в 2013 г. Россия занимала только 120-е место [3, с. 316].

Таким образом, отметим, что с целью формирования инвестиционных ресурсов страны перед руководством государства стоит сложная задача — сдержать отток собственных инвестиционных ресурсов из страны и в тоже время привлечь в страну иностранный капитал.

Литература

1. *Акимов А. В.* Бегство капитала из России — основная проблема и пути ее решения // Молодой ученый. 2014.

2. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: http://info.minfin.ru (дата обращения: 24.10.2016)

3. *Оболенский В. П.* Вывоз капитала из страны: проблемы, эффекты, масштабы // Мировая экономика. 2014.

4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 24.10.2016).

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 24.10.2016).

Чернева А. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг играет большую роль в экономике. На рынке инвесторы находят предприятия, в которые они хотели бы вложить свои деньги, а предприятия находят инвесторов, заинтересованных в них.

В Советском Союзе рынка ценных бумаг, находившихся в свободном обращении, не было. Имелись государственные облигации, которые выпускались для привлечения денег из-за границы. Неким подобием ценной бумаги можно назвать банковскую сберегательную книжку, на которой граждане страны держали свои денежные средства. Процент доходности по сберегательным

вкладам был очень низким. Государство имело возможность распоряжаться денежными средствами населения, которые находились на банковских вкладах, однако сами граждане были абсолютно уверены в том, что они получат свои деньги в полном размере. То есть ни инфляция, ни государственные долги не влияли на стоимость этой «ценной бумаги».

После распада Советского Союза в России началась приватизация имущества. Были выпущены ваучеры, и каждый гражданин мог обменять их на акции государственных предприятий, т. е. стать акционером этих предприятий. Абсолютная финансовая безграмотность населения позволила людям, имеющим доступ к денежным средствам государства (дешевые кредиты), скупить львиную долю ваучеров и обменять их на пакеты акций, позволяющих стать собственниками самых крупных государственных организаций. Вследствие приватизации в страну хлынул поток иностранных инвестиций.

Распространенным видом ценных бумаг являются акции и облигации. Акция — это ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении делами акционерного общества и на часть имущества, оставшегося после ликвидации. Выпуск и обращение акций регламентируется Гражданским кодексом Российской Федерации (ст. 96–104) и другими нормативными актами, принятыми в установленном названными законами порядке.

Открытые акционерные общества, выпускающие акции, могут привлекать дополнительные денежные средства в развитие своих предприятий посредством их продажи или эмиссии, не обращаясь к заемным средствам. Данное вливание денег в экономику организаций позволяет им без долговых нагрузок наращивать производство, налаживать выпуск новых видов продукции и, соответственно, получать дополнительную прибыль. Акции являются локомотивом развития экономики, вовлекая в рынок денежные средства, которые не находятся в обороте.

Облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию,

в предусмотренные ее срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигаций либо иные имущественные права (ст. 816 ГК РФ). Они бывают государственные, муниципальные и юридических лиц. Государственные облигации позволяют привлечь денежные средства для определенных целей, при этом не «отдавать» за эти деньги национальных богатств, а рассчитываться деньгами, полученными от результатов их работы в экономике.

Ценными бумагами, имеющими небольшой оборот на рынке, являются также векселя и чеки, которые по своему характеру выполняют расчетную функцию.

Сберегательные сертификаты выдаются физическим лицам, а депозитарные — юридическим лицам. Депозитарные и сберегательные сертификаты являются письменным свидетельством банка о вкладе денежных средств, удостоверяющее право владельца получить по истечению установленного срока сумму вклада и проценты по нему в любом учреждении данного банка. Они не могут быть использованы в качестве расчетных и платежных документов. Правовое регламентирование данных ценных бумаг осуществляет ст. 844 Гражданского кодекса Российской Федерации. После произошедших кризисов 1994 и 1998 гг., когда «лопались» банки и население страны теряло свои сбережения, доверие к рынку ценных бумаг было подорвано. Население нашей страны предпочитает вкладывать денежные средства не в акции организаций, где непонятно что будет с вложенными средствами, а в банки с государственным контролем (Сбербанк, ВТБ 24).

Согласно оценке различных экономистов, существует мало шансов, что структура финансового сервиса в России изменится в сторону расширения рынка акций различных организаций. Скорее всего, рынок ценных бумаг России будет существовать как долговой рынок, на котором операции с акциями будут иметь подчиненное значение. Сбережения населения будут иметь традиционно депозитарную или наличную форму. В акционерных капиталах будут полностью преобладать контрольные пакеты

акций внешних акционеров или аффилированных лиц. Постепенно будет нарастать роль кредита. Именно долговые ценные бумаги (например, закладная по ипотеке) и получат наибольшее развитие.

Шайдулин Д. Г.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА КАК СПОСОБ ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ

В условиях рыночной экономики риск — это ключевой элемент предпринимательства. Предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным. Риском принято считать «действие наудачу в надежде на счастливый случай». Характерные особенности риска — неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех придет.

В условиях политической и экономической нестабильности степень риска значительно возрастает. В современных кризисных условиях экономики России проблема усиления рисков весьма актуальна, что подтверждается данными о росте убыточности предприятий промышленности.

Финансовый инжиниринг — развитие системы финансового управления и минимизации финансовых рисков. Финансовый инжиниринг может быть интерпретирован как вид деятельности, связанный с разработкой и использованием финансовых инструментов и технологий, направленный на уменьшение неопределенности результатов принимаемых в бизнесе решений.

Как и конструирование в области технических средств, финансовый инжиниринг предусматривает наличие некоторой элементной базы, своеобразного строительного материала для создания сложных финансовых инструментов и технологий. В качестве такой элементной базы, наряду с традиционными инстру-

ментами рынка ценных бумаг, выступают производные финансовые инструменты (деривативы): форвардные контракты, фьючерсные контракты, опционы, свопы.

Рассмотрим применение производных инструментов финансового инжиниринга на примере деятельности компании ПАО «Технопроект».

Компания ПАО «Технопроект» предлагает внедрение инновационных инженерных разработок на электростанциях России и мира. Обладая большим опытом проектирования паровых турбин, она создает современные конструкции, повышающие эффективность и надежность работы электростанций.

В качестве финансового инструмента для управления валютными рисками на предприятии применяется валютный СВОП. Проведем расчет валютного риска на примере контракта на импорт запасных частей к паровой турбине (ротор и рабочие колеса).

ПАО «Технопроект» ожидает поставки партии товаров из Европы на сумму 550 тыс. евро. Компания принимает решение хеджировать риск увеличения стоимости евро путем заключения срочных сделок на бирже. Для этого компания переводит 39 968,5 тыс. руб. на свой торговый счет на бирже и покупает 40 фьючерсных контрактов (обязательств купить евро) общим объемом 2906,8 тыс. евро (1 контракт = 72,67 тыс. евро). Покупая фьючерс на евро, компания страхует риск дальнейшего роста курса евро. При этом компания никак не застрахована от падения курса евро — если такое произойдет, то компания понесет убытки. Изменение курса евро с 1 января 2016 г. по 22 мая 2016 г. составило –5,1772 руб. (–6,5008%). Однако компания закупала евро по курсу 72,67 руб. за евро.

В ходе движения валюты наблюдались следующие тенденции: январь — повышение на 10,6961 руб./евро — решение ПАО «Технопроект» — не продавать валюту; февраль — повышение на 13,1863 руб./евро — решение ПАО «Технопроект» — не продавать валюту; март — повышение на 5,4107 руб./евро — решение ПАО «Технопроект» — не продавать валюту; апрель — повышение на 2,3111 руб./евро — решение ПАО «Технопроект» — не продавать валюту (проводить тщательный мониторинг курса ва-

лют, так как появляется валютный риск); май — повышение на 1,5246 руб./евро — решение ПАО «Технопроект» — продавать валюту (согласно данным за май идет колебание курса, принято решение закрывать торги).

Для управления валютными рисками было принято решение принять нового сотрудника — риск-менеджера — на период проекта с января по май 2016 г. Затраты на принятие сотрудника составили с января по май 197 500 руб., или 2,72 тыс. евро.

Таблица 1

Расчет экономической эффективности по проекту

Наименование	Единица измерения	Сумма
Выручка (сумма продажи)	руб.	40 807 030
Затраты (сумма покупки)	руб.	39 968 500
Затраты на заработную плату	руб.	197 500
Прибыль	руб.	641 030
Налог на прибыль	руб.	128 206
Чистая прибыль	руб.	512 824
Экономическая эффективность	руб.	838 530

Исходя из расчетов, ПАО «Технопроект» получило чистую прибыль в размере 512 824 руб., экономическая эффективность составила 838 530 руб. Полученные результаты свидетельствуют о целесообразности принятого решения о покупке фьючерсных контрактов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Финансовый инжиниринг может быть интерпретирован как технология для разработки новых финансовых моделей, инструментов и процессов управления финансовой деятельностью предприятий. Он включает в себя новые формы привлечения капитала и финансирования реальных, нематериальных и финансовых активов. Финансовый инжиниринг скапливается в виде набора процедур, связанных с анализом и оценкой инвестиционных проектов и долевых инструментов (портфельные инвестиции).

Литература

1. *Белокобыльский С. В., Мамаев Л. А.* Менеджмент // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 3. С. 57–69.

2. *Жутяева С. А.* Налоговая стабильность как фактор стимулирования инвестиционной деятельности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 73–76.

3. *Поморина М. А.* Финансовое управление на предприятии. М.: КноРус, 2013. 376 с.

4. *Степанова Д. И.* Финансовый инжиниринг на предприятии // Вестник. 2015. № 3. С. 27–32.

Шевченко Р. С., Водяник Е. В.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

С 1 июля 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 4 ноября 2014 г. № 347-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», которым законодательно закреплены понятия «личный кабинет налогоплательщика» и порядок работы интернет-сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

Одним из плюсов использования личного кабинета является его направленность на улучшение электронного документооборота между налогоплательщиками (физическими лицами) и налоговыми органами, а также уменьшение сроков получения документов, которые предусмотрены законодательством, и расходов, связанных с их направлением, как с одной стороны (налоговые органы), так и с другой (налогоплательщики, т. е. физические лица).

С помощью интернет-сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» можно осуществить такие действия:

- получать новейшую информацию об имущественных объектах и транспортных средствах, о суммах начисленных и уплаченных налоговых платежей, о совершенных переплатах и об имеющейся задолженности по налогам физических лиц (налогоплательщиков);
- осуществлять контроль за состоянием расчетов с бюджетом;
- получать и распечатывать налоговые уведомления и квитанции на уплату налоговых платежей;
- с помощью банков, которые являются партнерами ФНС России, оплачивать имеющуюся налоговую задолженность и налоговые платежи;
- для заполнения декларации по налогу на доходы физических лиц по форме № 3-НДФЛ можно скачивать программы, заполнять декларацию по форме № 3-НДФЛ в режиме онлайн, декларацию по форме № 3-НДФЛ направлять в налоговую инспекцию в электронном виде, подписанную электронной подписью налогоплательщика;
- отслеживать статус камеральной проверки налоговых деклараций по форме № 3-НДФЛ;
- также можно без личного визита в налоговую инспекцию обращаться в налоговые органы.

Вход в интернет-сервис, а именно в «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», можно осуществить при использовании одного из приемов:

1. С помощью логина и пароля, который указан в вашей регистрационной карте. Эту регистрационную карту вы можете получить в любой инспекции ФНС России лично, независимо от места, где вы состоите на учете. При обращении в ФНС по месту жительства требуется иметь при себе документ, удостоверяющий личность. При обращении в другие инспекции ФНС России нужно иметь при себе документ, подтверждающий личность, и оригинал или копию свидетельства о постановке на учет физического лица (свидетельство о присвоении ИНН) / уведомления о по-

становке на учет. А чтобы получить доступ к данному сервису лицу, не достигшему 14 лет, требуется законный представитель, который при предъявлении свидетельства о рождении (другого документа, подтверждающие полномочия) и документа, подтверждающего личность представителя, сможет получить доступ к личному кабинету для данного лица.

Для восстановления логина или пароля (при утере) следует обратиться в инспекцию ФНС России с документом, который будет подтверждать личность, потребуется оригинал или копия свидетельства о постановке на учет физического лица (свидетельство о присвоении ИНН) / уведомления о постановке на учет.

2. При помощи электронной подписи / универсальной электронной карты. Квалифицированный сертификат ключа проверки электронной подписи выдается Удостоверяющим центром, аккредитованным Минкомсвязи России, и может храниться на любом носителе: жестком диске, USB-ключе, универсальной электронной карте или смарт-карте. При этом требуется использование специального программного обеспечения-криптопровайдера: CryptoPro CSP версии 3.6 и выше.

3. При помощи учетной записи Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА) — реквизитов доступа, используемых для авторизации на Едином портале государственных и муниципальных услуг. Авторизация возможна только для пользователей, которые обращались для получения реквизитов доступа лично в одно из мест присутствия операторов ЕСИА (отделения почты России, МФЦ и др.).

Федеральная налоговая служба (ФНС) продолжает работу по введению электронного документооборота налоговых органов с налогоплательщиками, по увеличению и унификации данного документооборота. Федеральный закон от 4 ноября 2014 г. № 347 ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» дополнил действующее налоговое законодательство ст. 11.2 «Личный кабинет налогоплательщика».

Личный кабинет налогоплательщика определен как информационный ресурс, который находится на официальном сайте ФНС в Интернете и ведение которого выполняется указанным органом

в установленном им порядке. В случаях, предусмотренных НК РФ, личный кабинет налогоплательщика может быть использован для реализации налогоплательщиками и налоговыми органами своих прав и обязанностей, определенных названным кодексом.

Использование личного кабинета налогоплательщика направлено на усовершенствование электронного документооборота между налоговыми органами и налогоплательщиками, снижение сроков получения документов, предусмотренных НК РФ, и расходов, связанных с их направлением, как со стороны налоговых органов, так и налогоплательщиков.

Сегодня на официальном сайте ФНС действуют личные кабинеты налогоплательщика для физических лиц, индивидуальных предпринимателей и организаций.

Личный кабинет налогоплательщика — физического лица

Согласно новшествам, внесенным Федеральным законом № 347-ФЗ в НК РФ, вступающим в силу с 1 июля 2015 г., установлены следующие правила пользования личным кабинетом налогоплательщика — физического лица (ЛК ФЛ):

Личный кабинет налогоплательщика используется налогоплательщиками — физическими лицами для получения от налогового органа документов и передачи в налоговый орган документов (информации), сведений с учетом установленных особенностей.

Для получения документов из налогового органа в электронной форме через личный кабинет налогоплательщик — физическое лицо посылает в налоговый орган уведомление об использовании личного кабинета налогоплательщика. Порядок и сроки направления уведомления будут установлены ФНС.

Логин и пароль ни в коем случае не присылаются по электронной почте. Это связано с тем, что в ЛК ФЛ размещаются сведения, составляющие налоговую тайну в соответствии со ст. 102 НК РФ.

Если гражданин не имеет возможности прийти в налоговый орган лично, то это может сделать уполномоченный представитель физического лица при условии предоставления нотариально удостоверенной доверенности или доверенности, приравненной к нотариально удостоверенной, и документа, подтверждающего личность уполномоченного представителя.

При помощи электронной подписи (универсальной электронной карты) (ЭП/УЭК) можно получить доступ к интернет-сервису без визита в налоговые органы. Сертификат ключа квалифицированной электронной подписи можно получить в любом удостоверяющем центре, аккредитованном в Минкомсвязи.

В 2014 г. 4 января вышел приказ от ФНС «О вводе в промышленную эксплуатацию подсистемы «Личный кабинет налогоплательщика юридического лица», которой является интернет-сервис официального сайта ФНС России. Он аналогичен личному кабинету налогоплательщика физического лица, но предназначен именно для юридических лиц. Также с помощью личного кабинета предприятия могут обмениваться своими документами с ИФНС и проверять состояние своих расчетов по налогам.

Известность данного сервиса увеличивается с каждым днем, так как для предпринимателей различных форм бизнеса является очень удобным хранение информации о своих филиалах в одном месте.

Чтобы получить доступ к личному кабинету юридическому лицу, требуется:

- получить квалифицированную электронную подпись;
- пройти онлайн-регистрацию на сайте ФНС (в личном кабинете);
- подписать ЭЦП соглашение о получении доступа в данный кабинет.

Помимо выше перечисленных действий, организации также могут отправлять в ИФНС:

- сообщения об образовании или ликвидации обособленных подразделений, или внесение изменений в сведения об обособленном подразделении на основании формализованных электронных сообщений налогоплательщика по формам С-09 3 1, С-09 3 2, 1 6 Учет, 3 Учет, в качестве плательщика ЕНВД на основании заявлений по формам ЕНВД-1, ЕНВД-3, 3 Учет;
- запросы о выдаче акта сверки, справки о задолженность у организации и справки о состоянии расчетов с бюджетом;
- заявление о зачете или возврате переплаты;

- делать запросы и получать справки по сборам, пеням, процентам;
- получать выписку из ЕГРЮЛ и ЕГРН (которая применяется в отношении юридических лиц);
- составлять и отправлять документы в налоговую, об уточнении информации, при самостоятельном обнаружении ошибок;
- направлять сообщения в налоговый орган по форме С-09-2 (об участии в российских и иностранных организациях);
- отправлять документы для первоначальной государственной регистрации юридических лиц или внесения изменений в сведения, содержащиеся в ЕГРЮЛ;
- получать информацию, о том что, приняли ли к учету заявления или запросы юридического лица.

Через личный кабинет ИФНС может направлять предприятиям запрошенные документы, выставлять требования по поводу уплаты налогов.

Выполнение данных действий в личном кабинете налогоплательщиков, а именно юридических лиц, может осуществляться на всей территории Российской Федерации, что намного облегчает работу. Налогоплательщикам предоставлен качественный и новый сервис, который упрощает процедуру обращения к инспектору (обратная связь) имеет большие возможности по информированию налогоплательщика о состоянии процессов налогового администрирования. Им не приходится заниматься бумажной волокитой, тем самым они сокращают свои затраты (на бумагу, краску) и свое время, через онлайн-сервис налогоплательщики могут уплачивать свои налоги и пени. Тот, кто является пользователем личного кабинета, больше не будет получать в печатном виде уведомления.

Вышеперечисленное является положительными моментами в создании личного кабинета юридического лица, так как все документы, размещенные на сайте, будут равнозначны документам на бумаге. Это просто, удобно и быстро!

Для пользования личным кабинетом налогоплательщикам требуется настроить компьютер, скачать определенные програм-

мы, которые поддерживают не все операционные системы и браузеры. Выход в личный кабинет может осуществляться только через Интернет, еще не придумали мобильного приложения, который бы в полной мере облегчил работу персонала (бухгалтеров) при их отсутствии на рабочем месте.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. Ст. 347.

2. *Жутяева С. А.* Налоговая стабильность как фактор стимулирования инвестиционной деятельности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2016. С. 73–76.

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.ru/rn78/ (дата обращения: 26.10.2016).

Якунин В. Е.
ПАО ОГК-2 Киришская
г. Кириши Ленинградской области

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Финансовые услуги занимают значительное место в современной экономике. В развитых странах доля финансовых услуг составляет 5–8% ВВП. В ряде небольших стран, являющихся международными финансовыми центрами, например в Швейцарии, Люксембурге, доля финансовых услуг достигает 12–25% ВВП. В Ирландии, Исландии на финансовый сектор приходится около 10% ВВП. В России, по данным Росстата за 2015 г., доля финансовой деятельности в ВВП составила 3,94%. Вклад банковского сектора в экономику, измеряемый в деньгах, существенно скромнее, чем в развитых странах. По утверждению главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, доля финансового сектора в ВВП России неуклонно растет, так же как и отношение активов системы к ВВП. Надо заметить, что небанковские финансовые рынки в России развиты значительно слабее, чем в США. Отношение ипотечных кредитов

к ВВП у нас в 20 раз ниже, чем в США, и в пять раз ниже, чем в Китае, отношение всего объема кредитов к ВВП в России в два раза ниже, чем в США.

Банки — основной игрок на рынке финансовых услуг. При этом Центробанк последовательно проводит политику сокращения количества банков в стране, считая, что это поможет повысить конкурентоспособность оставшихся игроков финансового рынка. Количество банков на 01.01.2016 — 733. За прошедший 2015 г. число сократилось еще на 101 банк. А с 2008 г. количество банков сократилось уже на 403, что составляет 35,5%. Только в Крымском федеральном округе наблюдается прирост количества банков, так как это новый регион России [4].

Основной удельный вес услуг банков составляют кредитные услуги, которые являются ключевым направлением размещения средств. В первом полугодии 2016 г. кредитными организациями было предоставлено 389 836 ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) на общую сумму 664,6 млрд руб. Их доля в общем объеме кредитов для физических лиц, составила 20,3%. Наблюдается увеличение задолженности по ИЖК в рублях и снижение задолженности по ИЖК в иностранной валюте.

В России в банковскую сферу активно проникают страховые, брокерские, сберегательные, трастовые, интернет-коммуникационные компании, пенсионные фонды, торговые и финансовые корпорации.

Доля трудоспособного населения, охваченная кредитными, карточными и сберегательными продуктами и услугами, достаточно высока и составляет 77% (для страховых продуктов значительно ниже — 57%). Популярностью пользуются услуги, оформление которых обычно регламентировано законодательством или определяется третьими лицами — зарплатные карты (44%), ДМС, оформленное работодателем (17%), ОСАГО (22%).

Наибольшим доверием у потребителей пользуются банки (74% россиян доверяют им), данный показатель у других игроков рынка — страховых и инвестиционных компаний, микрофинансовых организаций — значительно ниже (44, 21 и 14% соответственно). Такие показатели объясняются низкой осведомленно-

стью населения о деятельности таких организаций и неуверенностью в наличии возможности защитить свои права при возникновении каких-либо проблем. В России все еще низок уровень финансовой грамотности, который приводит к тому, что многие потребители не понимают различий между продуктами или даже не осознают, что пользуются некоторыми из них; в частности, путают виды автострахования, дебетовые и кредитные карты, ОМС и ДМС.

Тенденции пользования финансовыми услугами следующие: россияне активнее пользуются кредитными услугами (39%) по сравнению со сберегательными (24 или 15%, если исключить счета до востребования). Ярко эта тенденция проявляется среди малообеспеченного сегмента (менее 3000 руб. на человека в месяц), в котором число пользователей сберегательными услугами в пять раз меньше, чем среднем по стране, но при этом число пользователей краткосрочными кредитами примерно такое же, как и среди других категорий пользователей. Для данного сегмента наблюдается самая высокая доля тех, кто не пользуется никакими финансовыми услугами — 53% по сравнению с 23% в среднем по России.

Рынок банковских услуг в России имеет характерные особенности:

- относительно небольшой срок существования российских банков и скромные размеры собственных капиталов по сравнению с развитыми странами;
- ограниченная доступность банковских услуг в небольших населенных пунктах;
- высокая комиссия за предоставляемые услуги;
- недостаточный уровень профессиональной подготовки руководителей и персонала банков, однако следует отметить явный прогресс в этом направлении. Наиболее яркий пример — изменения в Сбербанке России;
- существенное влияние кризисов (экономический, бюджетный, платежный и т. д.), делающие большинство клиентов банков неплатежеспособными и не способными возвращать кредиты.

За 2015 г. доля мобильного трафика увеличилась в 2,5–3 раза и продолжает неуклонно расти. Интернет, СМС-банкинг и мобильные приложения — это относительно новые услуги, которые в ближайшем будущем будут предоставляться по умолчанию и бесплатно как неотъемлемая часть сервиса. Электронные валюты, WebMoney, PayPal и «Яндекс.Деньги» также набирают популярность.

В США инвестициями в ценные бумаги и прочим занимаются более 50% взрослого населения, в то время как в России эта цифра достигает 1 182 839 (по количеству зарегистрированных в системе торгов клиентов), это менее 1% инвесторов, не включая юридических лиц [2].

В России популярны традиционные формы сбережения капитала — иностранная валюта, недвижимость, золото (и по опыту именно такие вложения помогали выжить сберегателям), но во время экономического роста есть более прибыльные объекты для инвестиций, которые позволили бы заработать намного больше. Устранение данного фактора в будущем будет способствовать стремительному развитию отечественного инвестора как класса.

В связи с тем, что в России невысоки уровни заработной платы, инвесторы будут выбирать агрессивные инвестиционные стратегии как более предпочтительные при небольших объемах инвестиций.

В условиях глобализации и все большего использования интернет-технологий можно быть уверенным в том, что рынок финансовых услуг продолжит стремительное развитие. Еще пять лет назад платежи, например коммунальные, в основном осуществлялись лично в банках, на почте. Очевидно, что удобство пользования финансовыми услугами за счет использования мобильных приложений будет возрастать, а значит, оборот финансовых средств также будет расти, что в свою очередь будет способствовать развитию всех отраслей экономики.

Несмотря на мошенничество по отношению к банковским картам, интернет-переводам, доверие к подобным услугам растет. Финансовые учреждения прикладывают максимальные уси-

лия для обеспечения безопасности современных средств пользования финансовыми услугами.

Литература

1. Официальный сайт информационно-аналитического агентства РБК. URL: https://www.quote.rbc.ru (дата обращения: 01.11.2016).

2. Официальный сайт Forbes. URL: http://www.forbes.ru (дата обращения: 04.11.2016).

3. Финансовый информационный интернет-портал. URL: http://www.banki.ru/news/research/?id=9311080 (дата обращения: 06.11.2016).

4. Официальный сайт Центрального Банка России. URL: https://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_1-2016.pdf (дата обращения: 06.11.2016).

СОДЕРЖАНИЕ

I. ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....3

Акопян Э. А. Финансовая поддержка процессов развития малого и среднего предпринимательства в Ненецком автономном округе.....3

Бабешко Д. О. Налоговая система США.....7

Баженова С. Н. Построение оптимальной организационной структуры компании.....9

Барауля С. С., Давыдова О. А. Проблемы налогообложения малого предпринимательства..... 13

Бахолдина Д. Д. Инновации в сфере международных финансовых институтов..... 17

Баттуяа Д., Алтанзаяа Г., Рэнцэндорж С. Corporate social responsibility and financial performances for mining companies of Mongolia..... 22

Башкатов А. А. Факторы, влияющие на ценообразование в биржевой торговле..... 26

Вандер Т. В., Сучкова В. В. Россия: до и после вступления в ВТО..... 29

Власова В. А. Digital marketing: the most progressive direction of professional activity in the global market..... 32

Вохминцева Н. В. Формирование механизма стратегического развития организации в современных условиях 36

Гаврилов А. Е. IT-технологии и инновационный маркетинг в системе управления организацией..... 40

Галаган А. В., Прохоренко Н. П. Тенденции изменения по оплате негативного воздействия на окружающую среду (НВОС)..... 43

Гаршин М. С. Методические подходы к управлению процессами распределения готовой продукции..... 47

Готов О. Современный механизм государственного регулирования и поддержки предпринимательства..... 51

Волошинова Ю. В., Крутолевич Д. С., Гаврилова В. Г., Митина А. А., Мягкова Ю. Д., Сиденко К. П. Способы увеличения выручки в интернет-магазине 59
Дмитриева А. О. Развивающий детский центр. Памятка начинающему предпринимателю 64
Долбежкина Ю. В. Деньги — инструмент внутривидовой конкуренции Homo sapience 67
Дружинин Н. Л. Социально-экономическая роль денег в период проведения экономических реформ..... 70
Дубинина В. С. Увеличение роли денег в обществе как показатель экономической грамотности 73
Дудко Т. А. Деньги в современном мире..... 79
Коваль В. В. Анализ кадрового потенциала предприятия как основа стратегии компании 84
Кожевникова А. С. Сглаживание колебаний валютного курса при продаже импортной продукции в России 87
Кожин М. С. Необходимость планирования затрат на предприятии 91
Кондратенко Д. С. Характеристика бумажно-электронной денежной системы и ее роль в экономике..... 96
Кононова К. О. Инвестиции в человеческий капитал 99
Кошелева Т. Н., Феодоритова С. В. Управление взаимодействием образовательных структур и малых предпринимательских структур в процессе формирования инновационной среды малого предпринимательства 103
Кошелева Т. Н. Государственная поддержка инновационного развития малых предпринимательских структур в форме создания новой системы финансовых взаимосвязей..... 106
Краснопеева М. К. Денежная роль медицинских услуг в современном обществе 110
Кротова М. А. Увеличение доходности гостиничных предприятий 113
Кулакова Ю. Е. Франчайзинг как способ организации собственного бизнеса в России: плюсы и минусы 116

Курбанова Р. А. Оптимизация управления затратами на предприятии ... 119
Любимов Д. В. Свободные экономические зоны в России ... 122
Матузов А. О., Фурсова Е. А. Инвестиции в формирование здорового человеческого капитала ... 125
Могилей Д. М. Специфика инвестиционной деятельности в ракетно-космической отрасли ... 129
Модина К. С., Морозова Е. Г., Косарев С. С. Стратегические аспекты управления платежеспособностью на базе использования мониторингового производного балансового отчета ... 134
Науменко С. А. Управление прибылью и рентабельностью: специфика естественной монополии ... 137
Плескач Е. Н. Единая информационная система в сфере закупок как средство информационного обеспечения контрактной системы ... 141
Плескач Е. Н. Справочник конечных каталожных наименований и его роль в организации процесса закупок Санкт-Петербурга ... 145
Плескач Е. Н. Импортозамещение и его роль в экономике страны ... 149
Поволоцкая Ю. А. Алгоритм повышения качества подготовки специалистов ... 153
Прокопьева Н. Н. Повышение экономической эффективности деятельности организации в кризисных условиях ... 155
Прокопьева Н. Н. Анализ отрасли: оптовая торговля ... 158
Румынская А. В. Современные проблемы менеджмента в транснациональных корпорациях ... 161
Румянцев Д. А., Авраменко Л. М. Развитие экономических систем в посткризисный период ... 164
Рябинина Е. Ю. Improvement of business taxation in Russia as a condition of economic growth ... 167
Самойленко Я. С. Упрощенная система налогообложения для частной стоматологии в Крыму ... 170
Сапожникас И. Д. Специфика процессов управления ограничениями в условиях кризиса ... 173

Селиверстова А. А. Глобализация современных международных отношений 175
Соловьева О. М. Информационные технологии и монетизация проектов в области культуры 180
Танкова М. Е. Стоимость человеческой жизни как условная расчетная единица 184
Тотменина И. И. Анализ перспектив и развития рынка общественного питания 186
Тропынина Н. Е. Понятие и регулирование гибких форм занятости в России на современном этапе развития 189
Трошин М. В. Методы снижения стоимости изготовления блоков управления упаковочных машин в условиях негативного влияния экономических факторов 195
Фарапонова М. В. Альтернативная предпринимательская стратегия врача в сфере здравоохранения в РФ 200
Халилова Я. Проблемы и перспективы устранения двойного налогообложения в Российской Федерации 204
Хасуев И. Р. Инфляция и ее отражение на покупательной способности людей 207
Хачатурян А. Г. Применение механизма государственно-частного парнерства для развития рынка медицинских услуг в посткризисный период 211
Юрченко Т. В. Управленческий учет и контроллинг на современном предприятии 213
Яблочкина Е. В., Ищенко К. Ю. Эволюция теории интеллектуального капитала 217

II. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 220
Аминова Ф. И., Смирнова М. А. Глобализация как вектор развития мировой финансовой системы 220
Бабасюк А. С. Критический анализ упрощенной системы налогообложения 223
Багно Н. Д., Давыдова О. А. Влияние отраслевой специфики на методики анализа финансового состояния организации 226

Барабанова Е. В., Давыдова О. А. Консолидированная финансовая отчетность организаций 230
Бичурина В. А., Бичурин О. М. Проблемы банковского кредитования в России 233
Витковский А. В. Методики оценки финансового состояния предприятия 236
Витковский А. В. Понятие финансового состояния предприятия и его характеристика в современных условиях 238
Воликова Т. Г. Финансовая система России в условиях глобализации 241
Галимов Р. Ш. Факторинг как финансовый инструмент развития бизнеса 244
Герасимова В. М., Каршиева Л. С. Методы налогового администрирования 248
Грасюк Е. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как главный источник анализа финансового состояния предприятия 253
Донгак А. Ш., Минина Е. А. Проблема определения достаточности капитала коммерческого банка 258
Дудко Т. А. Влияние эффективности управления денежными потоками предприятия на его финансовую устойчивость и платежеспособность 261
Зайцева И. Г. Особенности обслуживания частных клиентов в условиях дистанционного банкинга 265
Звягина Е. М., Власов С. Ю. Аудит расчетов по кредитам и займам 269
Звягина Е. М., Мальков Д. А. Методика анализа кредитов и займов 272
Иванов А. В. Управление налоговыми рисками 273
Ивлева Е. С., Шашина Н. С., Шашина Э. С. Разработка методических рекомендаций по оценке эффективности финансовых инвестиций в развитие системы управления знаниями 276
Казанцева Н. А. Повышение уровня и качества жизни граждан как одна из целей развития финансового рынка Российской Федерации 280

Кадола У. В. Компьютеризация бухгалтерского учета в условиях века новых технологий 283
Кожин М. С. Международный валютный рынок Форекс как часть глобального экономического пространства 285
Козлова Ю. В. Социально-экономическая роль денег в современной медицине. Добровольное медицинское страхование 288
Кордович В. И., Нам М. А., Нальчиков Р. Б. К вопросу оценки платежеспособности организаций 291
Жутяева С. А., Коробцов А. А. Введение городского сбора в Санкт-Петербурге 295
Круглова Е. Ю. Налоговый механизм и его элементы 298
Жутяева С. А., Кузнецов В. В. Прогрессивная шкала НДФЛ 301
Кужнурова А. В. Лизинговые источники финансирования инвестиционной деятельности предприятия 304
Кунин В. А. Международный опыт финансирования инвестиций в основной капитал на основе государственно-частного партнерства 306
Лагнай Т., Сайнжаргал Б. Некоторые вопросы методики установления кредитных рейтингов бондов компаний 310
Лой Ю. Д., Фурсова Е. А. Credit cards trends in bank assortment policy on the global finance market 318
Лысенков И. В. Значение налоговой политики государства как средства мобилизации денег в условиях глобализации 323
Манина М. В. О ходе исполнения федерального бюджета РФ 326
Минина Е. А., Донгак А. Ш. Сравнительный анализ налоговых систем России и США 331
Минина Е. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческого предприятия 335
Михайлова М. С. Определение «финансы» в историческом аспекте 338

Могилей Д. М., Давыдова О. А. Особенности отражения инвестиционных активов в финансовом учете 341
Омельченко В. А. Проблемы развития рынка ценных бумаг в российской федерации 345
Осипов К. А., Косарев С. С. Проблема управления государственным долгом в посткризисный период 348
Павлинова Е. С. Администрирование страховых взносов как фактор мобилизации денег в бюджет государства 351
Павлов М. О. Проблемы, возникающие при выдаче кредитов банками малому и среднему бизнесу 354
Пак Х. С., Большаков Р. В. Роль местного бюджета в социальном развитии территории (на примере Сосновоборского городского округа) 358
Палилова Л. С. Проблемы финансовой стратегии организации на примере инвестиционной компании 361
Плескач Е. Н. Ведомственный контроль в бюджетных учреждениях 364
Прохоренко Н. П., Галаган А. В. Неплатежеспособность предприятия и ее анализ 369
Процкив Н. И. Элементы метода современного бухгалтерского учета: баланс и балансовое обобщение 372
Румянцев Д. А., Авраменко Л. М. Развитие финансовой системы России в условиях глобализации 375
Самсонова В. С. Анализ безубыточности как фактор оценки прибыльности компании 379
Семёнова А. Н. Мировой финансовый кризис 2008 г. 382
Сидорова А. В. Управление налоговыми рисками 385
Соловьёв А. С. Тенденции развития валютного и фондового рынков РФ в условиях глобализации на примере октября и первой половины ноября 2016 г. 388
Стрельник М. М., Чобанян М. В. Основы функционирования системы страхования банковских вкладов в Российской Федерации 392
Тарутько О. А., Мальков Д. А. Инновационные платежные технологии 399

Тарутько О. А., Власов С. Ю. Национальная платежная система Российской Федерации, предпосылки возникновения и проблемы развития 402
Храпова С. В. Проблемы формирования инвестиционных ресурсов в России 406
Чернева А. В. Социально-экономическая роль рынка ценных бумаг 409
Шайдулин Д. Г. Методы финансового инжиниринга как способ хеджирования рисков 412
Шевченко Р. С., Водяник Е. В. Преимущества и недостатки использования личного кабинета налогоплательщика физических и юридических лиц 415
Якунин В. Е. Особенности финансовых услуг в России 421

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ
Институт международных программ
Кафедра международных финансов и бухгалтерского учета

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ДЕНЕГ В ОБЩЕСТВЕ

Материалы XIII Международной научно-практической конференции

Научный редактор
профессор кафедры международных финансов
и бухгалтерского учета СПбУТУиЭ
д. э. н., доцент ***В. А. Кунин***

Заведующий редакцией научной и учебно-методической
литературы Издательства СПбУУиЭ
А. В. Блажко

Подписано в печать 27.12.2016 г.
Формат 60×90$^{1}/_{16}$. Уч.-изд. л. 21,56. Усл. печ. л. 27,38.
Гарнитура Minion Pro. Бумага офсетная. Заказ № 304.
Тираж 500 экз.

Издательство Санкт-Петербургского университета
технологий управления и экономики
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44, лит. А
(812) 448-82-50
E-mail: izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «РАЙТ ПРИНТ ГРУПП»
198095, Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 21

В сборнике представлены материалы, посвященные социально-экономической роли денег в современных экономических условиях, рассмотрены проблемы и перспективы развития банковской системы, различные аспекты эффективного управлении финансовыми ресурсами, в том числе на мировых рынках, а также отражен опыт и проблемы становления финансовых рынков.

Издание предназначено для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов, студентов финансово-экономических специальностей, а также для специалистов финансово-кредитной сферы.

ISBN 594047327-X
9 785940 473275