

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В XXI в.

Материалы
Международной научно-практической
конференции

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ
под научно-методическим
руководством РАН**



295

240

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ
И ЭКОНОМИКИ**

Институт международных программ

**Кафедра международных финансов
и бухгалтерского учета**

**ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ
И ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В XXI в.**

*Материалы Международной
научно-практической конференции
27 октября 2017 г.*

Санкт-Петербург
2017

УДК 336:338
ББК 65.050-1
П78

П78 Проблемы обеспечения финансовой безопасности и эффективности экономических систем в XXI в.: материалы Международной научно-практической конференции / под науч. ред. А. Ю. Румянцевой [и др.]; С.-Петербург. ун-т технол. упр. и экон. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2017. — 700 с. : ил.

ISBN 978-5-94047-332-9

В сборнике материалов научно-практической конференции рассматриваются проблемы современного менеджмента в условиях модернизации российской экономики. Особое внимание уделяется теоретическим и методическим подходам в классической экономической теории и менеджменте. Показаны пути и перспективы изменения системы управления на всех уровнях в условиях глобализации и информатизации мирового экономического пространства.

Издание ориентировано на преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистрантов и студентов, изучающих проблемы менеджмента.

УДК 336:338
ББК 65.050-1

ISBN 978-5-94047-332-9

© Коллектив авторов, 2017
© СПбУТУиЭ, 2017

Оргкомитет конференции:

Председатель Оргкомитета

Смешко О. Г., д. э. н., ректор Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

Сопредседатель Оргкомитета

Бергманн В., г. Кельн (Германия), вице-президент Европейской академии наук и искусств, доктор юриспруденции

Заместитель председателя Оргкомитета:

Костин Г. А., д. т. н., проректор по научной работе Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

Научные редакторы сборника материалов:

Румянцева А. Ю., к. э. н., директор института международных программ Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

Кунин В. А., д. э. н., профессор кафедры международных финансов и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

Белозеров С. А., д. э. н., профессор кафедры международных финансов и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

Земенцкий Ю. В., к. э. н., заведующий кафедрой международных финансов и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

РАЗДЕЛ I

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

М. А. Апокина, М. Х. Халилова

Санкт-Петербургский государственный университет

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: банк, банковский сектор, Центральный банк, финансовое положение кредитной организации, санация банка.

Начиная с 2013 г. Центральный банк России проводит активную политику, направленную на обеспечение финансовой стабильности и безопасности банковского сектора. Политика Банка России выражается в ужесточении регулирования и надзора за банками, сокращении количества кредитных организаций.

13 сентября 2017 г. Банк России опубликовал список системно значимых кредитных организаций, на которых приходится более 60% совокупных активов всего банковского сектора. Именно финансовая устойчивость и стабильное финансовое положение этих банков, по мнению ЦБ, должны находиться под пристальным вниманием регулятора. В список вошло 11 кредитных организаций: АО «ЮниКредит Банк»; Банк ГПБ; Банк ВТБ; АО «АЛЬФА-БАНК»; ПАО Сбербанк; ПАО «Московский Кредитный Банк»; ПАО Банк «ФК Открытие»; ПАО «Росбанк»; ПАО «Промсвязьбанк»; АО «Райффайзенбанк»; АО «Россельхозбанк» [1].

Центральный банк осуществляет мониторинг деятельности банков при помощи оценки их финансовой устойчивости, при которой реализуется сущность банка и его назначение в экономике на протяжении определенного времени в условиях воздействия

внутренних и внешних факторов [2, с. 85]. Подход ЦБ к оценке базируется на указании Банка России от 11 июня 2014 г. № 3277-У (ред. от 11.03.2015) «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов», а также на указании Банка России от 3 апреля 2017 г. № 4336-У «Об оценке экономического положения банков». В рамках указаний Банка России решается задача получения достоверной картины текущего финансового положения каждого конкретного банка, существующих тенденций его изменения и прогноза на перспективу до 1 года, в том числе при возможном неблагоприятном изменении внешних условий.

Оценка предусматривает ряд формализованных и неформализованных критериев. Всего в процессе оценки изучается более 30 показателей, которым были вынесены определенные баллы, а по их (показателям) итогам считается интегрированный показатель финансовой устойчивости.

Приведем некоторые показатели системно значимых банков, которые ЦБ использует в своем подходе (табл. 1). Показатель ПД1 — это норматив достаточности собственных средств Н1.0; ПА3 — доля просроченных ссуд в общем объеме ссуд; ПА5 — концентрация крупных кредитных рисков, он же норматив Н7; ПД1 и ПД2 — доходность активов и капитала соответственно; ПЛ2 и ПЛ3 — показатели мгновенной и текущей ликвидности соответственно [3].

Выборочные показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о надлежащем их выполнении со стороны банков, все обязательные нормативы выполняются банками согласно инструкции ЦБ 139-И [4].

Показатели доходности на 1 сентября высокие у нескольких банков относительно друг друга: это «ЮниКредит Банк», «Сбербанк», «ВТБ», «Райффайзенбанк». Отрицательные показатели здесь наблюдаются только у «ФК Открытия», о котором речь пойдет чуть ниже. Доля просроченных ссуд также наибольшая именно у «Открытия».

Однако такое позитивное положение дел наблюдается не во всем банковском секторе. Системно значимые банки составляют всего лишь 1,9% от общего числа банков, имеющих право на осуществление банковских операций. Остальные имеют куда менее

Таблица 1
Некоторые показатели системно значимых банков по состоянию на 1 сентября 2017 г.

Кредитная организация	Капитал		Активы, %		Доходность, %		Ликвидность, %	
	СК (ф. 123), тыс. руб.	ПД1 (Н1.0), %	ПА3	ПА5 (Н7)	ПД1 (Ra)	ПД2 (Rк)	ПД2 (Н2)	ПД3 (Н3)
АО «ЮниКредит Банк»	193 270 594	17,70	5,95	133,026	2,48	15,85	117,326	248,30
Банк ГПБ	699 769 881	13,39	2,15	330,508	0,72	5,81	114,679	205,324
Банк ВТБ	1 114 058 493	11,41	2,36	316,759	1,35	12,06	99,899	139,841
АО «АЛЬФА-БАНК	298 289 549	10,85	8,16	369,591	0,36	2,72	110,642	137,400
ПАО Сбербанк	3 473 762 350	14,07	2,82	120,633	2,88	19,54	148,211	267,448
ПАО «МКБ»	209 914 646	17,86	2,11	261,617	0,51	4,26	105,034	159,870
ПАО Банк «ФК Открытие»	158 048 736	8,28	15,11	413,892	-1,39	-14,15	46,137	94,543
ПАО РОСБАНК	118 681 685	13,38	8,51	153,570	0,79	5,42	74,622	131,015
ПАО «Промсвязьбанк»	154 256 503	13,37	10,15	179,997	0,60	5,19	81,970	206,942
АО «Райффайзенбанк»	131 114 416	14,04	4,50	120,080	2,97	17,63	92,508	184,546
АО «Россельхозбанк»	380 749 407	14,66	11,38	208,332	0,04	0,29	123,941	194,761

Составлено на основе отчетности кредитных организаций [1; 7].

обнадеживающие показатели. Для поддержания же стабильности во всем банковском секторе на основе мониторинга и надзора ЦБ проводит две меры: санация банков (т. е. помощь им без ликвидации) и отзыв лицензии, самая крайняя мера, влекущая за собой ликвидацию банка.

Последним самым ярким примером санации стала банковская группа «ФК Открытие», решение об оздоровлении которого было объявлено 29 августа 2017 г. ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие», по данным «Банки.ру», на 1 сентября 2017 г. имело нетто-активы банка на сумму 2651,68 млрд руб. (8-е место в России), собственные средства — 158,05 млрд, кредитный портфель — 829,84 млрд, обязательства перед физическими лицами — 387,98 млрд руб.

Холдинг скупил два крупнейших негосударственных пенсионных фонда (около 340 млрд накоплений), купил в 2012 г. Номосбанка, разместил облигации «Роснефти» в 2014 г. и скупил большую часть евробондов «Россия-30», а также приобрел на санацию «Траст» (130 млрд руб.). В «ФК Открытие» стало нельзя держать деньги госкомпаниям и НПФ. За июнь–июль банк лишился 470 млрд руб. [5].

К «Открытию» впервые ЦБ РФ применил новый механизм санации через вхождение в капитал с помощью Фонда консолидации банковского сектора, деятельность которого отличается от прошлого метода, когда слабые банки санировались более сильными и крупными. В связи с такой открытой национализацией банка с помощью нового механизма аналитики выделяют следующее влияние этого события на банковскую систему [6]:

- снижается риск перегрузки банка-санатора проблемными банками и их дырами при работе с плохими активами. Дело в том, что частные банки, зачастую не соразмеряя убытки saniруемых ими банков и не желая, в общем-то, их погашать, гнались за их крайне дешевыми ресурсами, а когда и оценкой, и затыканием дыр будет заниматься структура регулятора без каких-либо коммерческих интересов, подготовка к санации и оценка проблем будет занимать меньше времени и усилий, а также не будет передела рынка;

- появится новый риск — затягивание оздоровления и нежелание передавать банки в частные руки, что будет способствовать консервации проблем;
- большой ущерб понесут владельцы субординированных бумаг, выпущенных до 2013 г., акционеры также потеряют свои пакеты акций или резко сократят их;
- будет расти количество государственных банков, и они будут популярнее у населения, чем частные, так как при недоверии данным, указанных в отчетности, логично предположить, что риск обанкротиться будет меньше у банка, который «слишком большой, чтобы упасть», и который с большей вероятностью получит помощь от ЦБ.

Оздоровление сектора происходит и за счет ухода с рынка недобросовестных банков, и за счет санации. Политика же Центрального банка, направленная на оздоровление и достижение устойчивого состояния банковской системы, с введением нового механизма санации приобрела более выраженный характер огосударствления банковского сектора. В этом есть и недостатки, и преимущества. Так, у госбанков, которые имеют в качестве основного акционера государство, есть сильные преимущества: более низкая стоимость привлечения капитала, крупный размер, статус системообразующего. А с ростом таких банков, чему способствует ФКБС (объединив санирующие банки в один), крупные и средние банки будут претерпевать все больше трудностей, доверие населения и юридических лиц будет не на их стороне. Все это способствует загниванию кластера, а госбанки же в своем развитии имеют много внутренних и внешних ограничений, особенно в виде санкций.

С другой же стороны, как отмечает Дмитрий Феденков, начальник аналитического управления Нордеа Банка: «Конкуренция и саморегулирование рынка — важные факторы развития в любой отрасли. Однако, если речь идет о финансовой стабильности в системе в целом, вмешательство в рыночные процессы в большинстве случаев оправданно на 100%» [7].

Таким образом, в ситуации затяжного выхода из кризиса достижение устойчивости в банковском секторе является одной из

главных задач, стоящих перед Банком России. Ввиду ориентации Центрального банка на крупные системно значимые банки, оценка их финансового положения и устойчивости представляется наиболее важным для поддержания устойчивости сектора. Использование нового механизма санации (который превращает ЦБ в главного санатора кредитных организаций) на одном из системно значимых банков подтверждает поддержку регулятором крупных банков, и кроме того, говорит о наращивании доли государства в банковском секторе.

Литература

1. URL: http://cbr.ru/press/pr/?file=13092017_194655ik2017-09-13T19_46_25.htm (дата обращения: 20.09.2017).

2. *Сопоева И. А., Басиева К. Р.* Современные подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка» // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации — 2016: сб. тр. конф. (25 ноября 2016 г., Пенза) / Сев.-Кав. горно-металлургический ин-т (гос. технол. ун-т). Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г. Ю.), 2016. С. 85.

3. О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов: указание Банка России от 11 июня 2014 г. № 3277-У (ред. от 11.03.2015).

4. Об обязательных нормативах банков: инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И (ред. от 30.11.2015).

5. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/08/24/730776-otkritie-simvol-problem> (дата обращения: 20.09.2017).

6. URL: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/08/30/731612-skolko-otkritii?utm_source=vk.com&utm_medium=social&utm_campaign=k-chemu-privedet-sanatsiya-otkrytiya--shest (дата обращения: 21.09.2017).

7. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10020365> (дата обращения: 25.09.2017).

КОСВЕННЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Ключевые слова: денежный поток, косвенный метод, прямой метод, движение денежных средств.

Денежный поток представляет собой движение денежных средств в течение времени. Основная суть понятия «денежный поток» заключена в том, что это разность между суммами поступлений и выплат денежных средств организации за некоторый временной отрезок, как правило за него берется финансовый год. Основой управления денежными потоками является концепция кругооборота денег. К примеру, деньги преобразуются в материальные ресурсы, дебиторскую задолженность и снова в деньги. Заканчивая, таким образом, цикл оборотного капитала организации. В случае если денежный поток понижается, либо прекращается вообще, возникает ситуация неплатежеспособности. Дефицит денег компания может испытать даже в ситуации, если юридически оно остается рентабельным (к примеру, не соблюдаются сроки оплаты клиентами организации). Именно с подобными ситуациями связаны проблемы прибыльных, но неликвидных фирм, реально находящихся на пороге банкротства.

Анализ направлений движения денежных потоков представляет собой идентификацию времени и размеров притоков и оттоков денежной наличной массы. Ключевой целью анализа денежных потоков является в первую очередь, анализ финансовой устойчивости, доходности и прибыльности организации. Его начальной точкой является расчет потоков денежных средств, главным образом по операционной (текущей) деятельности. Денежный поток описывает уровень самообеспечения организации, его мощь и потенциал как финансово-экономического субъекта, доходность [1].

Финансовое благополучие компании во многом основано на объеме притока денежных ресурсов, способных покрывать его

обязательства. Если же отсутствует минимально необходимый запас денег, то у предприятия возникают финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть индикатором убыточности предприятия.

Притом, причина данных убытков может быть вызвана как инфляцией и снижением стоимости денег, так и упущением возможности их выгодного размещения и получения дополнительных доходов. В том или ином случае именно анализ денежных потоков позволяет определить подлинную финансовую обстановку в компании.

Изучение и анализ денежных потоков является одним из основополагающих элементов в исследовании финансового состояния организации, ибо в его ходе удастся установить, смогла ли компания сконструировать управление системой денежных потоков так, чтобы в любое время организация обладала достаточным количеством денежной наличности [2, с. 18–19].

Обычно при анализе и фиксации движения денежных потоков на предприятии используется два метода: прямой и косвенный. Они отличаются друг от друга полнотой представления информации о денежных потоках организации, а также данными для составления отчетности и иными характеристиками.

Процедура расчета согласно прямому методу наиболее доступна, она понятна как бухгалтерам, так и финансистам. Прямой метод непосредственно увязан с регистрами, а также с его помощью наиболее просто рассчитывать показатели и контролировать поступление и расходование денежных ресурсов. Кроме того, в перспективе прямой метод позволяет оценить степень ликвидности предприятия.

Стоит отметить, что в деле совершенствования оперативного управления денежными потоками прямой метод может применяться для контроля за формированием выручки при продаже продукции и выводов касательно достаточности денег для платежей по финансовым обязательствам.

Недостатками прямого метода является то, что его применение не описывает взаимосвязи размера финансового результата и величины изменения денежных средств. Так, он не описывает ситуацию, когда прибыльное предприятие оказывается неплатежеспособным.

Косвенный метод с позиций анализа путей совершенствования бухгалтерского учета денежных потоков более адекватен в силу того, что позволяет разяснять причины расхождений между финансовыми результатами и имеющимися объемами наличных денег. Суть данного метода в том, что показатель чистой прибыли преобразуется в показатель денежных средств. При том отталкиваются от того, что в работе каждого предприятия есть отдельные, зачастую значительные по объему расходы и доходы, которые увеличивают/уменьшают прибыль организации, не затрагивая объема денежных средств.

На наш взгляд, ключевым достоинством косвенного метода является то, что исходящий и входящий денежные потоки не фиксируются, а рассчитывается только нетто-поток, т. е. чистый отток, либо приток денежных ресурсов. Такой анализ чистого денежного потока организуется путем необходимой корректировки чистой прибыли на сумму изменения в дебиторской и кредиторской задолженности, запасах, краткосрочных финансовых вложениях, и прочих статей активов, которые относятся к текущей деятельности. С позиций долгосрочного анализа деятельности предприятия, косвенный метод позволяет идентифицировать самые проблемные «районы застаивания» замороженных денежных ресурсов, и на основе этого проанализировать и определить наиболее адекватные выходы из сложившейся ситуации.

На основе вышесказанного, очевидно, что для практического применения косвенного метода, для анализа и выработки путей совершенствования денежных потоков, ключевым источником информации является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. В частности, расчет денежного потока при использовании косвенного метода производится по видам деятельности — инвестиционной, финансовой и операционной.

Анализ денежного потока по операционной деятельности складывается из множества факторов, которые могут способствовать как его росту, так и уменьшению. Так, факторами способствующими увеличению объема денежного потока являются такие как: рост чистой прибыли и уменьшение убытков; увеличение объема амортизационных ресурсов и нематериальных активов; уменьшение дебиторской задолженности; увеличение остат-

ков краткосрочных финансовых вложений; снижение запасов и НДС на приобретенные ценности; рост суммы резерва по будущим расходам и платежам; увеличение суммы полученных доходов за счет будущего.

Помимо того, большую роль в исследовании денежных потоков на предприятии играют факторы способствующие его уменьшению. К таковым относятся: уменьшение суммы чистой прибыли, либо увеличение убытков; понижение суммы амортизации основных средств и нематериальных активов; рост дебиторской задолженности; прирост запасов и НДС по приобретенным ресурсам; снижение объема остатков краткосрочных финансовых обязательств; уменьшение суммы резерва предстоящих доходов и платежей; снижение суммы доходов в счет будущего.

В экономической науке есть ряд корректировок, позволяющих преобразовывать финансовый результат предприятия в размер чистого денежного потока по операционной деятельности.

Относительно инвестиционной деятельности чистый денежный поток рассчитывается как разница суммы выручки полученной при реализации внеоборотных активов и суммы средств, затраченных на их приобретение.

Величина денежного потока при инвестиционной деятельности также зависит от ряда факторов, делящихся на две группы. К факторам способствующим увеличению денежного потока относятся: рост выручки от реализации основных средств; увеличение выручки от продажи нематериальных активов; росту выручки от реализации долгосрочных финансовых вложений; снижение инвестирования в закупку основных средств и нематериальных активов; уменьшение числа выкупленных собственных акций компании [3].

Факторами, способствующими уменьшению денежного потока по инвестиционной деятельности являются: снижение выручки от реализации основных средств, нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений; рост вложений в приобретение основных средств и нематериальных ресурсов; рост числа акций своего предприятия.

В ходе анализа финансовой деятельности отражаются притоки и оттоки денежных ресурсов, которые связаны с использова-

нием внешнего финансирования. Чистый денежный поток определяется как разница между объемом финансовых ресурсов, привлеченных из внешних источников, и количеством выплаченного основного долга, а кроме того суммой уплаченных дивидендов собственникам организации. По финансовой деятельности объем чистого денежного потока определяется по формуле:

$$\text{ЧДПфд} = \text{Пск} + \text{Пдк} + \text{Пкк} + \text{Бцф} + \text{Вдк} - \text{Вкк} - \text{Вд},$$

где $\text{П}_{\text{ск}}$ — сумма дополнительного привлеченного из внешних источников своего капитала;

$\text{П}_{\text{дк}}$ — дополнительно привлеченные долгосрочные кредиты и займы;

$\text{П}_{\text{кк}}$ — дополнительно привлеченные краткосрочные займы и кредиты;

$\text{Б}_{\text{цф}}$ — средства, поступившие в качестве безвозмездного целевого финансирования организации;

$\text{В}_{\text{дк}}$ — выплаты основного долга по долгосрочным займам и кредитам;

$\text{В}_{\text{кк}}$ — погашение основного долга по краткосрочным кредитам;

$\text{В}_{\text{д}}$ — сумма выплаченных дивидендов акционерам.

Алгоритм расчета объема чистого денежного потока по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности позволяет определить масштабы чистого денежного потока по предприятию в целом. Он определяется по следующей формуле:

$$\text{ЧДПобщ} = \text{ЧДПод} + \text{ЧДПвд} + \text{ЧДЦ}.$$

При подготовке отчета о движении денежных средств на предприятии, при использовании косвенного метода проходят три стадии: 1) расчет изменений по статьям бухгалтерского баланса и определение переменных, которые воздействуют на увеличение, либо уменьшение объема денег организации; 2) анализ и классификация денежных ресурсов и сфер их применения; 3) отражение и интеграция полученной информации в отчете о движении денежных средств.

Основанный на анализе статей бухгалтерского баланса предприятия и финансовых результатах косвенный метод позволяет, во-первых, продемонстрировать взаимосвязи между разными

формами деятельности организации; во-вторых, показывает взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах организации за отчетный период [4].

Так как при составлении Отчета о движении денежных средств в России применяется прямой метод, на наш взгляд целесообразно применение прямого метода с последующей сверкой чистого финансового результата и чистого денежного потока от операционной деятельности, что позволит воспользоваться преимуществами обоих методов.

Анализ движения денежных средств прямым и косвенным методами предоставляет ценную управленческую информацию для руководства предприятия, на основе которой принимаются оперативные решения по стабилизации платежеспособности организации, оцениваются возможности дополнительных инвестиций. Кредиторы могут составить заключение о достаточности средств у предприятия-должника и его способности генерировать денежные средства, необходимые для платежей. Акционеры (инвесторы), располагая информацией о движении денежных потоков на предприятии, имеют возможность более обоснованно подойти к разработке политики распределения и использования прибыли [2].

Литература

1. URL: http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528089.html (дата обращения: 19.09.2017).
2. Кузнецова И. Д. Управление денежными потоками предприятия: учеб. пособие / под ред. А. Н. Ильченко. Иваново, 2008.
3. URL: <http://fin-accounting.ru/financial-management/cash-flow/direct-and-indirect-methods-of-cash-flow-analysis.html> (дата обращения: 19.09.2017).
4. URL: <http://xn--e1aogju.xn--p1ai/shemy/yekonomika/kuchinskii-a-v-strukturno-logicheskie-shemy-po-osnovnym-voprosam-formirovaniya-buhgalterskoi-finansovoi-otchetnosti-2011-g/62.html> (дата обращения: 19.09.2017).

ПРОБЛЕМЫ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, параллельное ведение учета, налоговые льготы, налоговая оптимизация.

1 января 2002 г. вступила в силу гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) «Налог на прибыль организаций». Данная глава обязала налогоплательщиков — юридических лиц вести не только бухгалтерский учет, но и налоговый учет с целью отражения полной и достоверной информации о порядке определения налогооблагаемой базы и расчете налога.

Статьи 313–333 гл. 25 НК РФ подробно поясняют понятие, сущность, а также цели и задачи налогового учета организаций. Основной целью налогового учета является корректно исчисленная сумма налога на прибыль, и соответственно заполненная в соответствии со всеми требованиями налогового законодательства декларация по налогу на прибыль организаций.

Проблема параллельного ведения бухгалтерского и налогового учета до сих пор является актуальной, и вызывает споры как теоретиков, так и практиков. Выделение налогового учета в самостоятельную систему вызвало волну недовольства и критики со стороны бухгалтеров-практиков, большей частью которых являются бухгалтеры крупнейших предприятий, что обусловлено следующими отрицательными последствиями принятия такого решения:

- увеличивается объем учетной работы, возрастает ее сложность;
- возникают дополнительные финансовые затраты в связи с расширением аппарата бухгалтерии;
- появляются предпосылки к ликвидации традиционной системы бухгалтерского учета.

Однако самостоятельно налоговый учет можно встретить нечасто — его методология основана целиком на бухгалтерском учете. При отражении задолженности по платежам в бюджет, бухгалтерский учет начинает выполнять не только учетно-финансовые функции, но и объединяет в себе функции по исчислению суммы налога, подлежащей уплате.

Одной из основных проблем налогового учета в настоящее время является несоответствие требований налогового учета требованиям, которые отражаются в положениях бухгалтерского учета и отчетности, утверждаемых Министерством финансов Российской Федерации. Также, исходя из анализа налогового законодательства, отличаются принципы группировки доходов и расходов в рамках хозяйствующих субъектов, и их признание в бухгалтерском и налоговом учете, методы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов.

До сих пор остается актуальной проблема сосуществования бухгалтерского и налогового учета, формирование и развитие которых осуществлялось относительно самостоятельно. Причиной их проблемного сосуществования являются конечные цели их создания. Так, налоговый учет был введен в связи с усилением влияния государства в обществе, а бухгалтерский учет, напротив — в связи с осуществлением организацией финансово-хозяйственной деятельности.

Из вышеизложенного следует, что для различных целей будут требоваться и различные механизмы управления и регулирования. Разграничение данных в учете связано с потребностями организации по исчислению сумм налога и налогового администрирования, а с другой стороны — по ведению учета финансово-хозяйственной деятельности с целью разрешения вопросов экономического характера.

Налоговым учетом, согласно НК РФ, является система информации, посредством которой представляется возможным определить налоговую базу по налогу на прибыль, основываясь на первичных документах организации, подлежащих группировке в определенном порядке [1]. Понятие бухгалтерского учета определяется Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»: «Бухгалтерский учет — формирование доку-

ментированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности» [2].

Сложность параллельного ведения учета состоит в том, что это два совершенно противоположных процесса, при осуществлении которых используются одни и те же понятия, но в разных значениях. То есть в рамках бухгалтерского учета, целью которого является учет финансово-хозяйственной деятельности предприятия, используются информационные категории. Налоговый учет, напротив, связан только с налогообложением и опирается на имущественные и гражданско-правовые категории. А в основу того и другого положена первичная документация предприятия, которая отражает одни и те же финансово-хозяйственные операции.

Кроме того, прибыль — бухгалтерская и налогооблагаемая по своему содержанию, отличны друг от друга. Так, ст. 313 НК РФ поясняет, что данные бухгалтерского учета являются основой для расчета налогооблагаемой прибыли. Налоговый учет как бы корректирует данные бухгалтерского учета, используемые для определения налогооблагаемой базы.

Особенностью налогового учета является то, что организации не являются зависимыми в выборе форм и способов ведения налогового учета финансово-хозяйственной деятельности. Законодательно закреплено, что налогоплательщик вправе выбирать самостоятельно цели, задачи своей деятельности, а также способы оптимизации налогообложения и отражать их в своей учетной политике. Более того Налоговым кодексом не закреплены факты, которые необходимо отражать в налоговом учете. Таким образом, при осуществлении налогового учета налогоплательщики более свободны в выборе, в отличие от бухгалтерского, ведение которого закреплено законодательно.

Еще одной проблемой, связанной с параллельным ведением бухгалтерского и налогового учета, является противоречивость итоговой исходящей информации. Проще говоря, бухгалтерский учет ориентирован на создание привлекательного имиджа организации для инвесторов, кредиторов, банков, целью которого в данном случае является высокий уровень платежеспособности пред-

приятия. Вышеперечисленных субъектов будет интересовать в первую очередь прибыль организации — чем она больше, тем выше платежеспособность организации, и соответственно она становится более интересной для инвестирования и кредитования.

В налоговом учете увеличение прибыли становится крайне невыгодно организации, так как это влечет за собой увеличение суммы налога, причитающегося к уплате в бюджет, и снижение чистой прибыли предприятия. Из чего следует сделать вывод о том, что профессиональная заинтересованность заключается в занижении налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль в налоговом учете [3, с. 38].

Дальнейшее использование модели параллельного ведения бухгалтерского и налогового учета неизбежно приведет к бухгалтерским ошибкам при исчислении суммы налога на прибыль и, соответственно, к занижению суммы обязательных налоговых платежей, поступающих в государственный бюджет.

Среди бухгалтеров распространено мнение о возможности отмены налогового учета в целях упрощения ведения учета финансово-хозяйственной деятельности на предприятии. Но учитывая то, что Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) предполагают исчисление налога на прибыль организаций не только на основе данных бухгалтерского учета, но и на основе ведения налогового учета, отмена налогового учета в принципе невозможна.

Двойственность учета несет за собой затраты на избыточную отчетность, в связи с чем рационально было бы создать упрощенную систему налогового учета, основанного на показателях бухгалтерского учета.

Таким образом, необходимо рассмотреть пути максимального сближения правил ведения бухгалтерского и налогового учета на предприятии. Такой подход приведет к правильному исчислению налоговой базы по налогу на прибыль и обеспечит организацию учета в соответствии с требованиями ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Сближение бухгалтерского учета и учета в целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций означает отказ от правил, которые не соответствуют нормам ведения бухгалтерского учета [4, с. 265].

По нашему мнению, для решения проблем параллельного существования налогового и бухгалтерского учета необходимы следующие изменения:

- применение единого способа признания остаточной стоимости основных средств при продаже объектов основных средств как в целях бухгалтерского, так и налогового учетов;
- единый метод определения доходов и расходов при ведении как бухгалтерского учета, так и налогового учета;
- единые правила отражения процентов, начисленных за пользование заемными средствами;
- единые правила признания убытка, перенесенного на будущие периоды, в целях бухгалтерского учета и в целях исчисления налога на прибыль организаций;
- единые правила признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости реализованной продукции в текущем периоде при ведении бухгалтерского и налогового учетов.

Исходя из Основных направлений налоговой политики РФ на 2017 г. и плановых 2018 и 2019 гг. от 30.11.2016, в отношении налога на прибыль планируется установить перенос убытков в размере не более 30% налоговой базы отчетного периода, которая рассчитана без учета переноса убытков прошлых лет, при этом отменяется ограничение срока переноса убытков 10 годами.

Положения о сближении налогового и бухгалтерского учета в данном проекте отсутствуют. Но в 2015–2016 гг. уже был сделан шаг к сближению путем уточнения порядка учета доходов и расходов при совершении имущественных операций, право на осуществление которых подлежит государственной регистрации. Был проведен анализ норм, которые обуславливают различия между бухгалтерским и налоговым учетом, по итогам которого были определены области, в которых не рационально использовать правила ведения налогового учета, отличающиеся от правил бухгалтерского учета.

При сближении налогового и бухгалтерского учета контроль организаций со стороны налоговых органов за достоверностью и качеством представляемой бухгалтерской отчетности непременно усилится.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.).
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016).
3. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности в современных экономических условиях: монография / А. Ф. Мялкина [и др.]. Тамбов, 2017.
4. Турбина Н. М., Косенкова Ю. Ю. Сущность раздельного бухгалтерского и налогового учета, его значение для определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль // Актуальные вопросы совершенствования системы учета, анализа и аудита в организациях: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. Т. А. Оводкова. 2014. С. 263–270.

А. А. Башкатов

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Ключевые слова: *фондовый рынок, методы экспертной оценки, экономико-математическая модель, технический и фундаментальный анализ.*

На сегодняшний день профессиональные участники фондового рынка применяют разные методы определения динамики цен, такие как: метод экспертных оценок, логического моделирования, экономико-математические, статистические методы, а также технический и фундаментальный анализ. Рассмотрим каждый из этих методов более подробно.

Наиболее распространенный метод из группы *экспертных методов* — метод Дельфи. Суть метода заключается в сборе мнений различных экспертов и их обобщение в единую оценку. Если про-

гнозируются этим методом финансовые рынки, то нужно выделять экспертную группу людей разбирающихся в этой предметной области (аналитики, профессиональные трейдеры, инвесторы, банки и т. д.), провести анкетирование или опрос и сделать обобщение о текущей ситуации на рынке [2].

Еще один метод обработки экспертных оценок — метод ранговой корреляции. Специалисты дают оценку каждому фактору путем присвоения ему рангового номера. На основе данных анкетного опроса формируется матрица рангов, в которой отражается число специалистов, количество факторов, ранг факторов у определенного специалиста. С помощью определенных преобразований формируется согласованное мнение экспертов. Для расчета коэффициента ранговой корреляции следует использовать следующую формулу:

$$r = 1 - \frac{6 \cdot \sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

где d_i — разность определенных двух рангов, соответствующих конкретным двум переменным каждого испытуемого;

$\sum d^2$ — сумма всех квадратов разностей рангов признака, квадраты которых вычисляются отдельно для каждого ранга;

n — это количество признаков или показателей, которые проанжированы.

Методы логического моделирования основываются на поиске и выявлении закономерностей рынка в долгосрочной перспективе. К этой группе относят:

- метод сценариев («если — то»), описание последовательностей исходов из того или иного события, с созданием базы знаний;
- методы прогнозов по образу;
- метод аналогий.

Инструменты, которые применимы в *экономико-математических методах* базируются на создании моделей исследуемого объекта. Экономико-математическая модель — это определенная схема, путь развития рынка ценных бумаг при заданных условиях. При прогнозировании финансовых временных рядов используют

целую группу методов: статистические, динамические, микро-макро-, линейные, нелинейные, глобальные, локальные, отраслевые, оптимизационные, дескриптивные. Очень значимы для финансовых наук оптимизационные модели, они представляют из себя систему уравнений, куда входят различные ограничения, а также особое уравнение называемое функционалом оптимальности (или критерием оптимальности). С помощью него находят оптимальное решение по какому-либо показателю [1, с. 21].

Широко применяется использование скользящей средней в качестве метода прогнозирования на фондовом рынке. Скользящая средняя или просто МА (Moving Average), является среднеарифметическим ценового ряда. Общая формула скользящей средней следующая, где:

$$MA_1(n) = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n x_i,$$

где MA_i — скользящая средняя;

n — период усреднения;

X_i — значения цены акции [3].

Экспоненциальные скользящие средние (ЕМА) — индикатор, отличающийся от обычной скользящей средней (МА), тем, что его показания более точны, поскольку в расчетах, более ценными и важными являются самые последние ценовые значения, в то время как простая скользящая средняя построена на показаниях всех значений, за указанный период. Экспоненциальные скользящие средние рекомендуются для использования как наиболее надежные из основных типов скользящих средних. Этот индикатор уменьшает запаздывание за счет того, что придает последним ценам больший вес, чем более ранним.

Статистические методы прогнозирования применительно, для финансовых временных рядов основаны на построении различных индексов (диффузный, смешанный), расчет значений дисперсии, мат ожидания, вариации, ковариации, интерполяции, экстраполяции.

Технический анализ — прогнозирование изменений цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом. В его основе

лежит анализ временных рядов цен, чаще всего графиков с различными таймфреймами. Кроме того, используется информация об объемах торгов и другие важные статистические данные.

К примерам технического анализа можно отнести свечной анализ. «Японские свечи» — самый распространенный на сегодня вид отображения графиков цен на фондовом рынке, а построение и анализ их комбинаций бывает очень эффективным. Кроме того, применяются еще и такие инструменты, как индикаторы и осцилляторы.

Схема технического анализа наглядно проиллюстрирована на рис. 1.

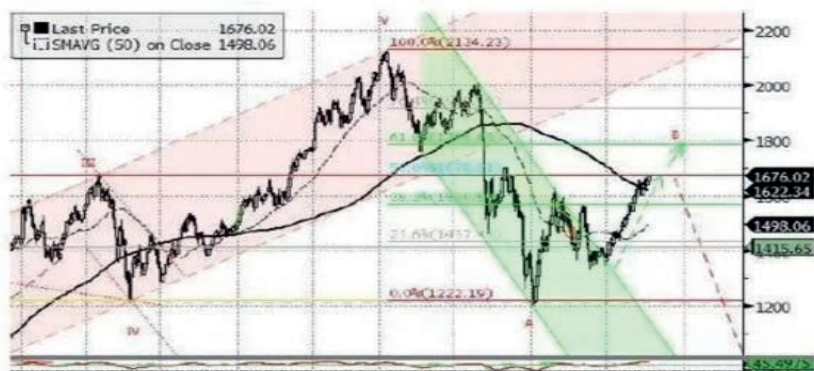


Рис. 1. Технический анализ индекса РТС

Фундаментальный анализ — метод прогнозирования рыночной (биржевой) стоимости компании, основанных на анализе финансовых и производственных показателей ее деятельности. Фундаментальный анализ позволяет понять недооценены или переоценены в данный момент акции той или иной компании, т. е. нужно ли их сейчас включать в свой долгосрочный инвестиционный портфель. А технический анализ позволяет определять лучший момент для заключения сделок. Фундаментальный больше используется при долгосрочных инвестициях, тогда как технический — для кратковременных спекулятивных сделок на рынке.

На практике часто применяется сочетание этих двух методов. Эти методы хорошо дополняют друг друга, и одновременное их

применение позволяет получить полное представление и понимание общей рыночной картины и наиболее точно просчитывать дальнейшее направление движения цены.

Однако фундаментальный анализ менее популярен, поскольку используется при долгосрочном инвестировании либо при определении наиболее привлекательного для инвестирования актива. В последнее время фундаментальный анализ на фондовом рынке постепенно отходит на второй план [2].

Литература

1. *Подкорытова О. А., Соколов М. В.* Анализ временных рядов: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2017. 267 с.

2. Прогнозирование финансовых временных рядов [Электронный ресурс]. URL: <https://m.geektimes.ru/post/144405/> (дата обращения: 14.09.2017).

3. Прогнозирование цены акций на фондовом рынке [Электронный ресурс]. URL: <https://www.beintrend.ru/2010-08-30-09-47-33> (дата обращения: 14.09.2017).

В. А. Бичурина

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

О. М. Бичурин

ООО «СЗЛП»

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

***Ключевые слова:** предпринимательская активность, бизнес-активность, вовлеченность населения в предпринимательство.*

В настоящий период изучению предпринимательской активности в обществе уделяется все больше внимания. И это действительно важный показатель для оценки состояния экономики любой страны, так как решение о создании собственного бизнеса

принимаются людьми в зависимости от социальных и культурных условий.

Отношение к предпринимательству в той или иной стране оказывает серьезное влияние на желание заниматься собственным бизнесом, создавать или продолжать предпринимательскую деятельность.

Существуют различные методики изучения предпринимательской активности в странах. По данным глобального мониторинга предпринимательства GEM (Global Entrepreneurship Monitor), который является проектом ведущих бизнес-школ мира по организации страновых исследований предпринимательства, можно выделить показатели:

- оценка благоприятности внешней среды для начала бизнеса в ближайшие шесть месяцев, где проживает респондент;
- оценка собственных знаний, квалификации и опыта будущим предпринимателем;
- страх неудачи при вложении денежных средств;
- наличие в окружении будущего предпринимателя достойного примера, который уже управляет собственным бизнесом.

Благоприятность среды. При оценке благоприятной среды оцениваются не только конкретные экологические, политические и экономические факторы, но и личное отношение потенциального предпринимателя к происходящему вокруг, его психологический настрой на положительное развитие событий.

Рассматривая среду для развития предпринимательства необходимо отметить и предпринимательскую активность среди уже действующих предпринимателей, желание развивать и улучшать тот бизнес, в который они вовлечены. По статистическим данным в 2016 г. из 5% населения страны, имеющих предпринимательские намерения, половина тех, кто уже имеет свой бизнес и хотят параллельно создать еще один. В основном это респонденты в возрасте от 18 до 34 лет с преобладающим большинством мужчин (51,4%), которые в настоящий момент являются работающими гражданами (70%).

Данные исследования говорят о низкой вовлеченности населения в сам предпринимательский процесс, также о низкой выживаемости малого бизнеса в силу ряда причин, освещенных в достаточном количестве в современных периодических изданиях.

Немаловажным остается тот факт, что существуют проблемы финансирования рискованных бизнес-идей в РФ. Чаще всего для предприятий малого бизнеса, особенно на стадии раннего предпринимательства, когда вероятность своевременной инновации высока, доступ к ресурсам невозможен. Согласимся, что раннее предпринимательство является источником повышенного риска, поэтому инновационное предпринимательство нуждается в неформальных формах финансирования, в частности в венчурных.

Оценка собственных знаний. Оценивая собственные знания и квалификацию, необходимо учитывать культурные традиции в стране, а также социально-демографические факторы.

Оценка своих навыков для открытия собственного бизнеса среди россиян достаточно низкая — 28,4%. По мнению проекта GEM, Россия занимает 63-е место среди 65 стран-участниц и с 2013 г. практически ничего не изменилось. Ниже России стоят лишь Малайзия и Тайвань. Для сравнения в Великобритании и США данный показатель составляет 50%.

Причин тому достаточное количество:

- исторически сложившиеся советские культурные традиции среди потенциально возможных предпринимателей, делающие акцент на излишнюю скромность в оценке собственных знаний и навыков;
- отсутствие быстрого реагирования в области образования к современным реалиям;
- «государственное равнодушие» к уровню предпринимательской активности;
- отношение к предпринимательской деятельности в обществе, статус предпринимателя.

Чем выше социальный статус предпринимателя в обществе, тем большее количество человек будет иметь желание заниматься предпринимательством. Для примера, в Финляндии высоко оценивают предпринимательскую деятельность 83% населения, в Израиле — 85,5%. В этих же странах публикации в СМИ историй о предпринимателях, создавшие бизнес с нуля, а впоследствии ставшие лидерами отрасли, имеются в большом количестве. Это, безусловно, способствует привлекательности предпринимательства.

Страх неудач и личное знакомство. Стимулирование предпринимательской активности в стране связано с наличием специализированных программ, обучающих шагам по открытию и управлению собственным бизнесом. Эти программы могут реализовываться на разных уровнях: средней школы, высших учебных заведениях, программ дополнительного обучения, направленных непосредственно на формирование и развитие предпринимательских навыков. Исследование намерений россиян подтверждает тот факт, что наличие личного знакомства с предпринимателем позитивно влияет на желание создать собственное дело. В российских условиях это обеспечивает и комфортность восприятия принимаемых решений, и облегчает доступ к ресурсам (в первую очередь — информации о возможностях внешней среды). Исследование показывает, что факт личного знакомства наиболее важен для тех людей, которые находятся в процессе поиска работы. Наличие в ближайшем окружении человека, открывшего бизнес в недавнем прошлом, может подтолкнуть заинтересованных в новых вариантах развития карьеры к открытию бизнеса.

Сегодня в России начали проводиться предпринимательские форумы (Университет «Синергия», сообщество предпринимателей «Бизнес Молодость»), что доказывает огромный интерес бизнеса к обмену опытом, взаимодействию с государственными органами, дальнейшему развитию. Организаторами форумов выступают школы бизнеса при поддержке государственных органов и без. Спикерами мероприятия становятся известные российские и зарубежные бизнесмены и эксперты. Такие форумы, состоящие из образовательных моделей и включающих в себя задания и контроль их выполнения экспертами из различных областей, собирают под своей крышей огромное количество заинтересованных предпринимателей и потенциальных предпринимателей. На сегодняшний день это инновационное направление для нашей страны. Научиться реальному бизнесу пошагово можно и самостоятельно, но это достаточно сложно и трудоемко. Подобные тренинговые проекты помогают не только научить как, но и вселяют уверенность в своих силах, помогают выбрать нишу для бизнеса, окружают удачными и неудачными примерами пред-

принимателей, наглядно разбирая совершенные ошибки. Акцент в обучении делается на передовых технологиях в маркетинге, продажах, повышении качества управления бизнес-процессами. Кроме того, проводятся панельные дискуссии с представителями делового сообщества.

Если рассматривать возможности СМИ в этом вопросе, то при государственной поддержке программ, освещающих истории об успешных предпринимателях, способствовала бы большей привлекательности предпринимательства и повышению социального статуса предпринимателя.

Необходимо учитывать региональный фактор. В обществе сложилось устойчивое мнение о том, что для достижения предпринимательского успеха подходит лишь мегаполис. Правильное освещение информации в СМИ могли бы развеять этот миф и переориентировать население на возрождение регионов.

Выбор предпринимательской карьеры и стремление создать бизнес являются индивидуальным решением, однако экономические, исторические, культурные и институциональные факторы влияют на индивидуальные желания и стимулируют трансформацию желаний в действия. Конечно, существуют и межстрановые различия в количестве желающих открыть свой бизнес. И если всерьез задуматься о статистических данных, которые проводят международные организации по изучению предпринимательской активности в странах, в частности в России, то приняв небольшие шаги на государственном уровне для улучшения условий создания бизнеса, можно достичь огромных результатов, так как предпринимательский успех является успехом всего общества.

Литература

1. *Кордович В. И.* Показатель оценки риска *гогас* в концепции контроллинга рисков // Изв. С.-Петербург. гос. аграр. ун-та. 2012. № 29. С. 158–163.

2. *Пчелинцева С. А.* Анализ динамики движения капитала в Российскую экономику // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2017. № 7. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 20.09.2017).

3. URL: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/104> (дата обращения: 20.09.2017).

С. Е. Бударин
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

***Ключевые слова:** внешняя среда, инвестиции, инвестиционный проект, неопределенность, показатели внешнего воздействия.*

В современных условиях организации располагаются и функционируют в среде. В управление организацией под понятием среда организации принимается наличие ряда обстоятельств и факторов, которые оказывают влияние на деятельность предприятия и требуют принятия управленческих решений, направленных на менеджмент организации или на приспособление к ним.

Для начала определимся термином «внешняя среда». Рассмотрев различные источники, можно дать обобщающее определение.

Внешняя среда — это комплекс факторов, оказывающих прямое или косвенное воздействие на деятельность предприятия.

Внешняя среда проявляет свое влияние на управление и хозяйственную деятельность организации в условиях нестабильности (например, в условиях финансово-экономического кризиса), что непосредственно ведет к пересмотру глобальных целей стратегии управления предприятием в условиях изменчивой внешней среды (в частности, в условиях финансового кризиса) ставя главной целью обеспечение выживаемости организации и предотвращение интенсивного развертывания «негативной спирали».

Так, показателями внешнего воздействия, влияющими на инновационный хозяйствующего субъекта являются [1]:

- конкуренция;
- спрос на готовую продукцию по отрасли;
- уровень загрузки производственных мощностей;

- уровень государственной поддержки;
- уровень социально-экономического развития региона.

Проводившиеся в последние годы организационно-экономические реформы, как составная часть внешней среды, существенным образом повлияли на необходимость успешной адаптации к ним предприятий, разработки ими адекватной финансовой стратегии. В результате череды нескончаемых экономических реформ обострилась проблема адаптации ко всем этим переменам.

Говоря о формировании стратегии, отдельные авторы, по сути, в обобщенном виде трактуют ее как генеральный план действий предприятия, направленный на процессы формирования финансов и их планирования для обеспечения финансовой стабильности организации.

Постоянно изменяющиеся условия внешней среды, а также активные действия конкурентов на рынке выдвигают на первый план задачи предприятий по стратегическому управлению. Стратегический подход в управлении предполагает большое влияние финансовых инвестиций.

Инновационная, привлекательность компании формируется под воздействием ряда внутренних и внешних факторов.

Анализ факторов внешней среды предполагает:

1. Анализ конкуренции.

Конкуренция предполагает соперничество организаций в данной отрасли, при которой самостоятельными действиями каждой из них исключается или ограничивается возможность в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Экономическими показателями, которыми можно охарактеризовать конкурентоспособность предприятия являются — валовый доход от реализации продукции услуг, чистая прибыль и рентабельность производства.

Конкурентоспособность крупного предприятия можно выразить как отношение количества выигранных тендеров к общему числу заявок на участие предприятия с учетом объемов тендеров [4].

2. Анализ спроса на готовую продукцию или услугу по отрасли.

На величину спроса оказывают различные факторы: востребованность, стоимость, качество, покупательская способность, развитие кредитной системы и т. д.

Согласно фундаментальному закону рыночной экономики, спрос и предложение какого-либо вида продукции зависят друг от друга. Другими словами, спрос рождает предложение. Прогнозирование спроса на определенный вид продукции имеет важное значение при планировании и организации нового производственного объекта, на котором будет производиться эта продукция. Прогнозирование объемов потребления продукции помогает определить объемы производственных мощностей, которые будут введены в строй при организации того или иного объекта, а также направления реализации продукции.

Методы прогнозирования можно классифицировать как эвристические, при применении которых преобладают субъективные начала, и как экономико-математические, при применении которых преобладают объективные начала. В свою очередь экономико-математические методы включают: прикладную статистику, математическую экономию и эконометрику, методы принятия оптимальных решений, экономико-математическое моделирование для централизованно планируемой экономики, экономико-математическое моделирование для конкурентной экономики, экономическую кибернетику, экспериментальную экономику [5, с. 128].

3. Анализ уровня загрузки производственных мощностей.

Анализ использования производственной мощности является важнейшей частью анализа использования основных средств предприятия, он позволяет выявить резервы увеличения наличной производственной мощности и пути повышения уровня ее загрузки.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции или объем переработки сырья в плановой номенклатуре и ассортименте в течение определенного периода при полном использовании оборудования и производственных площадей. В целях расчета производственной мощности используются технические (проектные) или достигнутые прогрессивные нормы трудоемкости изделий, производительности оборудования, использования производственных площадей с учетом применения передовой технологии. Производственная мощность может измеряться в натуральных единицах (штуках, метрах, тоннах) или в денежном выражении. Мощность предприятия определяется по мощности ведущих це-

хов. В расчет производственной мощности принимается как действующее, так и бездействующее оборудование (вследствие неисправности, ремонта и т. п.). Не учитывается при расчете мощности резервное оборудование [2].

4. Анализ уровня государственной поддержки.

Анализ уровня государственной поддержки можно оценить, как долю инвестиции, направленных в данную отрасль или сферу, в общем объеме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Российской Федерации.

5. Анализ уровня социально-экономического развития региона [1].

Уровень социально-экономического развития региона отражает наличие трудовых ресурсов на рынке для осуществления производственной деятельности, состояние экономики региона в целом, возможность привлечения инвестиций в регион и прогнозирование спроса на продукцию. Он определяется как объективными (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, отраслевая структура, географическое положение, природные ресурсы), так и субъективными факторами, и в первую очередь методами регионального управления. Данный уровень определяется через темп роста основных экономических и социальных показателей:

- объем промышленного производства;
- инвестиции в основной капитал;
- оборот розничной торговли;
- реальные денежные доходы в расчете на душу населения.

Для более точной оценки инвестиций в условиях неопределенности внешней предпринимательской среды желательно произвести [3]:

- учет динамики инфляции и ключевой ставки ЦБ;
- изменение уровня национальной безработицы;
- анализ рыночной конъюнктуры;
- анализ экономической и политической ситуации в стране, регионе, мире;
- изучение условий и последствий вступления России в ВТО;
- анализ внешних рисков, связанных с действием международных экономических санкций к РФ;

- психологическое восприятие населением перманентных экономических реформ и др.;
- анализ внешних рисков.

Естественно, на предприятия различных сфер деятельности оказывают влияние как общие, так и специфические факторы внешней среды.

Показатель экономической ситуации в целом по отрасли отражает тенденции и направления развития отрасли, перспективы ее развития.

Имея возможность выбора объекта финансовых вложений, любой инвестор сталкивается с проблемой оценки, во-первых, привлекательности конкретного проекта компании, определения предпочтительности одного проекта перед другими среди аналогичных или, напротив, взаимоисключающих проектов; во-вторых, привлекательности компаний для внешних инвесторов с точки зрения вероятных положительных результатов вложений при ожидаемом уровне риска и доходности. Эта проблема особенно обостряется, когда речь идет об инновационных проектах, которым обычно присуща неопределенность возможных последствий их разработки и внедрения.

Под неопределенностью инвестиционных решений следует понимать возможность наступления незапланированных обстоятельств и условий деятельности по их реализации, вызываемые недостаточной или некачественной информацией, наличием альтернативных способов достижения цели, невозможностью качественной оценки неуправляемых явлений, а также объективных и субъективных противодействий.

Неопределенность обусловлена тем, что последствия принимаемых инвестиционных решений сказываются через достаточно длительное время и не могут быть предсказаны с достаточной точностью. Неопределенность, наряду с необходимостью выбора инвестиционного решения из имеющегося набора альтернативных вариантов и возможностью оценить вероятность осуществления каждого из имеющихся вариантов решений, составляют рисковую ситуацию. Неопределенность возникает в результате несовпадения условий, учитываемых при обосновании выбора инвестиционного решения, и фактической ситуации его

реализации и увеличивается с усилением сложности производственной деятельности предприятия, а также изменений его внешней среды. В условиях неопределенности существует своего рода противоречие между теоретически верным и практически осуществимым подходом, а любое инвестиционное решение в значительной мере основано на субъективных суждениях по поводу будущих параметров объективных существующих обстоятельств.

Таким образом, одновременное наличие стратегической направленности и неопределенности условий принятия и реализации инвестиционных решений выступают весьма существенными факторами, влияющими на качество инвестиционных решений, осложняющим формирование и выбор инвестиционных альтернатив.

Литература

1. *Елфимов А. С.* Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на инновационный потенциал хозяйствующих субъектов строительной отрасли [Электронный ресурс] // Вестн. ГУУ. 2015. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-vneshney-i-vnutrenney-sredy-vliyayuschie-na-innovatsionnyu-potentsial-hozyaystvuyuschih-subektov-stroitelnoy-otrasli> (дата обращения: 29.09.2017).

2. *Поздняков В. Я., Поздняков В. Я.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник. М.: ИНФРА-М, 2016. 617 с.

3. *Проскурин В. К.* Адаптация инновационной стратегии компаний к изменениям внешней среды. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2016. 263 с.

4. *Проскурин В. К.* Анализ и финансирование инновационных проектов: учеб. пособие / под ред. И. Я. Лукасевича; Финанс. ун-т при Правительстве РФ. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2014. 112 с.

5. *Хорев А. В.* [и др.]. Применение корреляционно-регрессионного анализа при долгосрочном прогнозировании спроса на газохимическую продукцию // Вести газовой науки. 2012. № 2. С. 127–132.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Ключевые слова: инвестиционный проект, инфляция, процентная ставка, прогнозные и дефлированные цены.

Одним из важнейших факторов окружающей среды, влияющих на эффективность вложения инвестиций, является инфляция. Для учета влияния инфляции при оценке эффективности инвестиционных проектов используются следующие способы:

1. Инфляционная коррекция денежных потоков, связанная с проблемой постоянных и текущих цен и расчетами в рублях и валюте.
2. Учет инфляции в ставке процента (реальная и номинальная процентные ставки).
3. Анализ чувствительности в условиях высокого уровня инфляции.

Показатели финансовой эффективности проекта могут рассчитываться в двух вариантах — в рублях и в свободно конвертируемой валюте при различных значениях ставок дисконтирования. При этом определяющим должно быть значение интегрального показателя, рассчитанного в свободно конвертируемой валюте (СКВ). Финансовый результат в СКВ также может быть получен путем перевода соответствующих значений в рублях по прогнозируемому обменному курсу валют. Ставку дисконта рекомендуется принимать на уровне, соответствующем ставкам в странах рыночной экономики, но с учетом риска российских условий. Инфляционные процессы сказываются на фактической эффективности инвестиций, поэтому фактор инфляции обязательно следует учитывать при анализе и выборе проектов капиталовложений. Инвесторы и кредиторы не в состоянии с полной уверенностью предсказать будущий темп инфляции, но у них есть определенные ожидания на этот счет. Учет фактора инфля-

ции в основном указывает на отрицательное воздействие на фактическую эффективность инвестиционного проекта.

Инфляция ведет к изменению влияния запасов и задолженностей: выгодным становится увеличение запасов и кредиторской задолженности, а невыгодным — рост запасов готовой продукции и дебиторской задолженности. Инфляция несет с собой изменения фактических условий предоставления займов и кредитов, причем часто бывает невозможно предсказать, в чью пользу изменяются условия кредитования, что влияет на инвестиционные проекты, финансируемые за счет заемных источников.

Влияние инфляции может быть равномерным и неравномерным. Хуже обстоит дело с неравномерной, непрогнозируемой инфляцией: чем более неустойчив темп инфляции, тем сильнее действие фактора неопределенности в формировании ожиданий. Неустойчивость темпов инфляции связана с дополнительным инфляционным риском. Сильная (галопирующая) инфляция всегда неустойчива, ее темпы меняются от года к году. Инфляционные процессы сказываются на фактической эффективности инвестиций, поэтому фактор инфляции следует обязательно учитывать при анализе проектов и выборе вариантов капиталовложений [2, с. 95].

Влияние инфляции на инвестиционный портфель зависит от типа финансовых инструментов, присутствующих в портфеле. Различные финансовые инструменты по-разному реагируют на инфляцию. В то время как, например, бескупонные облигации вообще не защищены от риска потери своей покупательной способности, акции предоставляют более надежную защиту от инфляции. Основным негативным последствием инфляции относительно акций является то, что доходность компании будет искусственно завышена. Это связано с тем, что в долгосрочной перспективе выручка компании (доход), которая выпускает акции, должна повыситься на процент, сопоставимый с уровнем инфляции, что приведет к повышению рыночной капитализации и соответственно повышению цены акций такой компании. При высоком уровне инфляции компания может показаться экономически процветающей, но на самом деле инфляция будет являться основной причиной роста выручки. Исключением является ситуация при stagфляции экономики. Стагфляция негативно влияет на цены акций.

Для акций экономический спад и рост цен — очень неблагоприятные условия.

При анализе финансовой отчетности важным фактором является понимание того, что инфляция может исказить реальное положение дел в отношении активов компании. Это, тем не менее, зависит от способа расчета стоимости активов, который используется в фирме. Негативное влияние инфляции на параметры инвестиционного проекта проявляется в несоответствии амортизационных отчислений повышающемуся уровню цен, и, как следствие этого, завышении налогооблагаемой базы.

Особенно серьезная проблема, связанная с учетом инфляции в инвестиционных расчетах, состоит в оценке изменений пропорций цен. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики.

Процесс расчета эффективности инвестиционного проекта должен включать, по крайней мере, два важных этапа, к которым относятся:

1. Расчет расходов и доходов за весь период использования инвестиционного проекта.

2. Этап логического осмысления, на котором необходимо принять решение, в каких ценах вести расчеты доходов и расходов, чтобы учесть всю полноту влияния инвестиционного проекта на эффективность работы предприятия.

Решение о целесообразности внедрения инвестиционного проекта можно принять, исходя как из реальной, так и из номинальной эффективности. Однако если будущие доходы и расходы фирмы носят долгосрочный характер, то их расчет следует проводить в прогнозных ценах. При этом более точный результат будет получен, когда учитывается не среднее изменение цен, т. е. не общий уровень инфляции, а данные о конкретном изменении цен на продукцию и виды ресурсов, используемые при ее изготовлении [1, с. 51].

Методика оценки эффективности инвестиционного проекта с учетом инфляции заключается в следующем:

1. Моделируются денежные потоки по инвестиционному проекту в базисных ценах, на основе которых определяется значение

показателя чистого дохода по проекту (суммарного накопленного эффекта).

2. Прогнозируются индексы роста цен по шагам реализации инвестиционного проекта для всех видов товаров, услуг, работ, входящих в этот проект и определяющих как расходную, так и доходную часть проекта.

3. Прогнозируется общий индекс инфляции по шагам реализации инвестиционного проекта.

4. На основе значений показателей в текущих (базисных) ценах и индексов роста цен рассчитываются денежные потоки по проекту в прогнозных ценах.

5. На основе показателей инвестиционного проекта в прогнозных ценах рассчитывается показатель чистого дохода по шагам реализации инвестиционного проекта.

6. Значение показателя чистого дохода по инвестиционному проекту на каждом его шаге делится на его общий базисный индекс инфляции, в результате чего получаем значение чистого дохода в дефлированных ценах.

7. На основе показателя чистого дохода на каждом шаге инвестиционного проекта рассчитывается чистый доход (суммарный накопительный эффект) в целом по проекту за весь срок его реализации.

8. На основе значения показателя чистого дохода по проекту в дефлированных ценах делается вывод об устойчивости проекта в условиях прогнозируемой инфляции.

При расчетах, связанных с корректировкой денежных потоков в процессе инвестирования с учетом инфляции, принято использовать два основных понятия: номинальную и реальную ставку процента. Если в экономике нет инфляции, реальная и номинальная процентные ставки совпадают; то же самое можно сказать о реальном и ожидаемом денежных потоках. Реальная процентная ставка — это процентная ставка без учета инфляции. В качестве номинальных выступают процентные ставки банковских учреждений. Номинальная ставка говорит об абсолютном увеличении стоимости денежных средств инвестора. Реальная процентная ставка — это ставка, скорректированная на процент инфляции. Реальная ставка говорит о приросте покупательной способности средств инвестора.

Для инвестора крайне важно увеличивать свой капитал темпами выше инфляции, иначе фактически капитал (а точнее его покупательная способность) будет не расти, а уменьшаться или стоять на месте. По оценкам Центрального банка РФ, инвестиционный уровень инфляции начинается с 4%. Ниже этого уровня инвестиции становятся предсказуемыми, когда инвесторы не думают об инфляции как о существенном факторе, который может повлиять на их планы, когда они могут выстраивать инвестиционные проекты. В условиях инфляции предпочтение должно отдаваться инвестиционным проектам с быстрым сроком окупаемости. Также разумны инвестиции в наиболее защищенные от инфляции сферы с быстрым оборотом капитала — это финансовые рынки, спекулятивные операции с ценными бумагами, торговля, операции с недвижимостью и т. п. Высокоэффективные проекты (т. е. проекты с наибольшими уровнями реальной прибыльности) оказываются наиболее чувствительными к инфляционным процессам: при росте инфляции их номинальная доходность возрастает наиболее быстро, но при резком снижении инфляции именно по таким проектам выгодность падает опережающими темпами по сравнению с менее эффективными вариантами вложения средств. Проводя инвестиционный анализ проектов в условиях инфляции, необходимо особо тщательно исследовать устойчивость выгодности тех проектов, которые обладают наиболее высокой реальной доходностью (сопоставимой по уровню с темпом инфляции), к резкому падению темпов инфляции.

Таким образом, для того чтобы правильно оценивать результаты проекта, а также обеспечить сравнимость показателей проектов в различных условиях, необходимо максимально учесть влияние инфляции на расчетные значения результатов и затрат. Для этого следует учитывать денежные потоки в прогнозных, базисных ценах, а при вычислении показателей экономической эффективности проекта переходить к расчетным ценам, т. е. ценам, очищенным от общей инфляции.

Литература

1. *Власова В. М., Крылов Э. И.* Варфоломеева В. А. Методологические вопросы оценки эффективности инновационно-инвести-

ционных проектов: монография / С.-Петербург. гос. ун-т аэрокосм. приборостр. СПб.: Изд-во ГУАП, 2016. 452 с.

2. Орлова Е. Р. Инвестиции: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2015. 240 с.

Т. Г. Воликова, А. В. Чернева
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Ключевые слова: *глобальные проблемы, пути решения глобальных проблем, ООН.*

Многим сферам деятельности в процессе своего развития приходится сталкиваться с разного рода задачами и проблемами, различными по уровню и масштабам. Данные проблемы также имеют проявление в экономике. Некоторым из них необходимо вмешательство государства, а другие решаются самими субъектами экономических отношений. Однако, существуют проблемы, которые носят всеобщий характер, их называют глобальными. Они возникают из-за неравномерного развития различных сфер жизни современного общества, а также вследствие противоречия между социально-политическими, социально-экономическими и социально-экологическими сферами. Со временем развития человечества меняется значимость тех или иных проблем, но некоторые из них остаются неизменными [3].

Что же в современном мире относят к глобальным проблемам и каковы пути их решения?

К глобальным социально-политическим проблемам относят проблемы, охватывающие вопросы, связанные с обеспечением мира и международной безопасности. Долгое время международная безопасность основывалась на сдерживании ядерных держав в использовании ими своего ядерного оружия. Но с течением времени пришло осознание, что ядерная война не лучшее средство при решении внешнеполитических проблем. При росте

международного терроризма, распространении исламского фундаментализма, увеличении количества «горячих точек» появляются новые опасности, угрозы и риски для человечества [2].

Снижение военной напряженности ведет к сокращению военных расходов, а также избавляет от поиска дополнительных источников роста доходов населения.

В настоящее время необходимо разработать концепции механизма разоружения и определить пути использования этих ресурсов.

Среди глобально социально-экономических проблем выделяют: проблему экономической отсталости, демографическую и продовольственную проблемы.

Проблема экономической отсталости основывается на неспособности развивающихся стран налаживать эффективное производство, обеспечивать себя продовольствием, понизить уровень бедности, решать многие социальные проблемы. Разница в социально-экономических показателях между данными государствами и развитыми странами велика и продолжает увеличиваться. Чтобы решить возникшую проблему необходимо провести ряд преобразований в отстающих странах, усовершенствовать их национальную экономику, а также дать возможность странам-кредиторам списать долги странам-заемщикам, предоставить безвозмездные займы и льготные кредиты, пересмотреть принципы международной торговли.

Именно демографическую и продовольственную ситуации в мире многие экономисты считают одними из факторов, которые препятствует удовлетворению материальных потребностей населения, а также угрожают его выживанию, потому что ресурсный потенциал планеты истощается и численность населения продолжает расти. Большая часть населения малоразвитых стран живет на грани голода. Для решения данной проблемы необходимо наладить сельскохозяйственное производство, которое позволит прокормить население в разы большее, чем сейчас, нужно создать систему перераспределения запасов продовольствия между странами для помощи малоразвитым странам.

Ключевым направлением при решении проблемы нищеты и голода выступает принятая ООН Программа нового междуна-

родного экономического порядка, которая, с одной стороны, утверждает в международных отношениях демократические принципы равенства и справедливости, с другой — перераспределение накопленных богатств и мировых доходов в пользу развивающихся государств, а также международный контроль за развитием отсталых стран.

Современный мир не возможно представить без глобальных социально-экологических проблем, которые проявляются в загрязнении воздушных и водных территорий Земли, изменении климата, вырубке лесов, «парниковый эффект» и т. д. Решением проблем служит разработка и исполнение природоохранных программ на национальном, региональном и международном уровнях.

Данную проблему можно решить при помощи проведения энергосберегающей политики; относительного увеличения производства ресурсов, которые требуют меньшего объема материальных и финансовых затрат; налаживания уровня добычи нефти с помощью увеличения объема и глубины переработки нефти; развития ядерной энергетики.

В настоящее время существует система международного сотрудничества, которая решает проблемы взаимодействия человека и природы.

Главным звеном данной системы являются различные органы ООН:

ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию. Она решает такие проблемы, как содействие в развитии международной торговли, согласование политики правительств по вопросам торговли и экономического развития.

ВПС — Всемирный продовольственный совет. К основным задачам относятся: наблюдение за продовольственной проблемой в мире, направление и координация продовольственной помощи нуждающимся странам.

ИФАД — Международный фонд сельскохозяйственного развития. Он оказывает помощь наиболее бедным слоям сельского населения в развивающихся странах, борется с нищетой в сельскохозяйственных регионах, способствует развитию сельскохозяйственного производства.

ЮНИДО — Организация по промышленному развитию. Помогает в промышленном развитии различным странам, а также малым и средним предприятиям в области технических нововведений и изменении качества продукции.

МАГАТЭ — Международное агентство по атомной энергии. Обеспечивает гарантию применения атомной энергии в мирных целях, содействует развитию атомной энергетики [1].

ЮНЕП — Программа ООН по окружающей среде. Она выявляет международные экологические и энергосырьевые проблемы, направляет средства на охрану окружающей среды.

При решении глобальных проблем необходимо грамотно распределять финансовые, материальные и трудовые ресурсы между гражданской и военной сферами государства, перевести военное производство в мирные цели. Разрешить многие глобальные проблемы невозможно без участия ведущих государств мира.

Парадоксом экономического и экологического развития является то, что экономика должна развиваться, но в тоже время это развитие влечет за собой пагубные последствия для окружающей среды.

Литература

1. Роль международных экономических организаций в решении глобальных проблем [Электронный ресурс]. URL: <http://interservis.info/> (дата обращения: 24.09.2017).

2. Экономические аспекты глобальных проблем современности [Электронный ресурс]. URL: <https://scibook.net/> (дата обращения: 24.09.2017).

3. Экономические аспекты глобальных проблем современности [Электронный ресурс]. URL: <http://npvkr.ru/> (дата обращения: 24.09.2017).

*А. А. Донгак
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение малого предприятия, оптимизация налогообложения.

Современный экономический кризис крайне отрицательно отражается на работе малых предприятий. Снижение спроса на товары и услуги не стимулирует развитие бизнеса.

За последние годы в РФ сформированы основные направления поддержки и активизации малого бизнеса. Фундаментом поддержки выступает федеральное и региональное законодательство, а сама поддержка реализуется через совокупность программ поддержки малого бизнеса, финансируемых из бюджетов разных уровней. Основные направления поддержки малого бизнеса заложены в Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Стратегии развития Российской Федерации до 2020 г.

Поддержку малого бизнеса на основе указанных направлений нельзя назвать эффективной, и для ускорения развития малого бизнеса, обеспечения его устойчивого развития необходима ликвидация имеющихся недостатков поддержки малого предпринимательства.

Эффективным направлением по совершенствованию поддержки малого бизнеса является совершенствование налогообложения и упрощение налоговой отчетности.

В процессе реформирования налоговой политики стоит обеспечить снижение налоговых ставок на малый бизнес до размеров, обеспечивающего баланс интересов государства и малого предпринимательства. Стоит учитывать, что фискальная функция не является основной для малого бизнеса. Снижение налоговых ставок приведет к сокращению доли теневого сектора экономики.

Кроме того, малый бизнес должна регулировать система налогообложения, основывающаяся на максимальном упрощении исчисления налогов, снижении их величины, освобождение от налогообложения средств, направленных на развитие и приобретение основных средств.

Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности не в полной мере отражает интересы малого бизнеса. Имеются большие ограничения, связанные с применением упрощенной системы налогообложения малыми предприятиями [1].

Существенным фактором активизации малого бизнеса является оптимизация налогообложения субъектов малого бизнеса. Сведение уплаты всех налогов к единому платежу упрощает работу самого налогоплательщика, а с другой стороны — позволяет планировать поступления налогов в бюджет.

Практика применения упрощенной системы налогообложения (УСН) показывает, что, несмотря на добровольный переход на эту систему, широкого применения малыми предприятиями данный налоговый режим не приобрел. Это связано с жесткими ограничениями по его применению: по численности работников, совокупному размеру валовой выручки, высоких ставок налога, невозможности применения льгот по налогу на прибыль, отнесение входного НДС на затраты. Кроме того, крупные предприятия, работающие на общей системе, отказываются приобретать продукцию или услуги у предприятий, работающих без НДС. Для снижения этого негативного фактора стоит урегулировать вопрос зачета входного зачета НДС от предприятий, перешедших на особый режим. В настоящий момент малые предприятия, перешедшие на УСН могут в счет-фактуре выделять НДС с последующей полной его оплатой без входного НДС. Необходимо предоставить малым предприятиям право выделять НДС без последующей его оплаты, что положительно отразится на практике применения УСН.

Среди направлений совершенствования финансового взаимодействия государства и малого бизнеса в направлении предприятий, работающих на общей системе налогообложения, необходимо реализовать право малых предприятий на уменьшение налогооблагаемой прибыли на величину инвестиционных затрат, направленных на развитие собственного производства.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов субъекты малого бизнеса необходимо классифицировать на три категории по стадиям развития: начинающие, развивающиеся, успешно работающие.

Начинающие субъекты малого бизнеса — это имеющие способности и желание заниматься малым бизнесом, но не имеющие опыта и достаточных ресурсов. Развивающиеся — характеризуются наличием опыта предпринимательской деятельности до трех лет, однако им необходимо качественно улучшать и разви-

вать свой бизнес. Успешно работающие — успешно работающие субъекты малого бизнеса, работающие более трех лет, имеющие положительную кредитную историю и ликвидное обеспечение для получения банковского кредита [2].

Указанная классификация субъектов малого бизнеса позволяет разработать дифференцированную систему поддержки субъектов малого бизнеса на уровне региона.

Для новых субъектов малого бизнеса существенна проблема высокой конкуренции вследствие входа на новые рынки. Небольшие предприятия хорошо используют положительные моменты первоначальной стадии своей работы — ориентация на платежеспособный спрос, новое оборудование и технологии. В начальной стадии бизнеса довольно трудно привлекать заемные средства, поэтому предприниматели часто используют кредиты, полученные в фондах поддержки предпринимателей, займы у друзей и родственников.

Литература

1. *Изатмуродова А. Х.* «Надзорные каникулы» как фактор стимулирования развития малого бизнеса в России // Политика, государство и право. 2015. № 2.

2. *Мусостова Д. Ш., Бисаева Д. И.* Проблемы развития малого бизнеса в России // Экономика и менеджмент инноваций и технологий. 2016. № 1.

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

А. И. Дурнев
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

МЕТОДЫ И ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, венчурные инвестиции, инновационные проекты, стартап.

Инвестиции являются важнейшим элементом развития экономики. Благоприятный инвестиционный климат способствует росту экономического потенциала страны, и ее стабилизации. Опыт стран первого мира показывает, что рациональное управление инвестиционными проектами является мощным средством преодоления внутрисоциального экономического кризиса.

Выбор данной темы обусловлен ее актуальностью и неустойчивой экономической конъюнктурой российской экономики. Поскольку инвестиции сопряжены с высокой степенью риска и периодически требуют серьезных вложений, вовлечение средств в российскую экономику (как частными, так и зарубежными инвесторами) воспринимаются настороженно, что порождает замкнутый характер проблемы и усложняет пути ее решения.

Гарантом здоровой конкуренции на глобальных рынках, по сути, выступает планомерная интеграция НТП (научно-технического прогресса) и его перевод из теоретического русла разработок и открытий в практическую утилитарную область. Данный процесс инициируется инновациями, а конкретнее, теми, кто приводит их в реальный сектор экономики: частью рынка, отвечающей за потребление технологий и продуктов НТП, а также медиаторов данных процессов. К кругу данных участников рынка можно отнести как госструктуры, так и частные, консалтинговые объединения, финансовые, лицензионные организации. Инвестиции и технологии претворяются в жизнь в данном ключе посредством коммуникативного обмена и разработки конечных продуктов. Эффективной и закономерной особенностью такого процесса является проектный подход, с учетом и фиксацией всех нюансов взаимодействия, затрат всех вовлеченных сторон и измеримости результатов.

Научное деление предполагает три вида проектов: финансовый, инвестиционный и инновационно-инвестиционный. Опишем ниже суть различий данных видов.

Финансовый проект — представляет собой отдельную разновидность инвестиционного проекта. Особенность данного вида

заключается в фокусе на финансовый результат опосредованный управлением финансовыми потоками. Разделяется на открытый (круг участников не ограничен, но имеет ценз по условиям размещения денежных средств), и закрытый (круг участников определен заранее, условия ранжируются двусторонними договорами) подвиды.

Инвестиционный проект — обусловлен сроками и объемом финансовых вложений, экономической целесообразностью, стандартами проектно-сметной документации (согласно законодательству РФ) и бизнес-планом.

Инвестиционно-инновационный проект — сочетает в себе равнозначно оба компонента. В данном виде проекта равноценны как создание, так и интеграция инноваций. Баланс финансовой выгоды, сроков, ресурсов, достижений в равном соотношении определяет сущность и результативность проекта.

В данной связи управление проектом осуществляется поступательно:

- 1) мониторинг ценных идей и разработок;
- 2) формирование концепции проекта;
- 3) обоснование технической и экономической целесообразности всего проекта;
- 4) выявление реальных сроков, определение круга участников, способов финансирования;
- 5) оценка эффективности проекта, измеримых этапов, отображающих данный процесс;
- 6) аналитическое отслеживание этапов развития проекта, поэтапный контроль;
- 7) выводы по эффективности проекта.

В качестве источников финансирования используются наличные и безналичные денежные средства, а также другие активы материального и нематериального характера: имущественные права, займы, кредитный портфель, средства в обороте.

Рассмотрим формы, методы и источники финансирования инвестиционно-инновационного проекта. Фактор источников в данной связи является одним из решающих, поскольку без вовлечения эффективных и долговременных источников финансирования интеграция ИИП (инновационно-инвестиционный про-

ект) в реальный сектор экономики не представляется возможной. В их качестве выступают как реальные денежные средства (основные и оборотные), так и нематериальные активы (права на имущество, займы, кредиты). Источниками выступают и те средства, что появляются в процессе осуществления ИИП. Они могут быть использованы для дальнейшего осуществления инвестиционной деятельности, включая прибыль, а также амортизацию производственных фондов. Такой тип источников называется самофинансированием проекта. Также на развитие проекта влияет круг внешних источников финансирования, а именно: средства инвесторов (собственные средства проекта также попадают в данную категорию, образуя акционерный капитал ИИП при их сложении со средствами инвесторов). Немаловажным является то, что такие средства не подлежат возврату: физические или юридические лица, предоставившие их, становятся совладельцами образуемых производственных фондов, а также потребителями чистого дохода, который получают за счет их использования. К данному типу мы можем также отнести субсидии (средства, данные на безвозмездной основе из бюджетов различных уровней, фондов поддержки малого и среднего бизнеса, благотворительных фондов, международных организаций и других институтов финансовой направленности. Кредиты или заемные средства в данной связи подлежат возврату на четких условиях, оговоренных заранее (сюда входит процентная ставка и график погашения). В качестве источников финансирования могут выступать средства, полученные с имущества, предоставляемого в аренду либо лизинг (такие средства не входят в акционерный капитал проекта, и соответственно, не предполагают права получения дохода с проекта).

Форма инвестирования напрямую зависит от выбора внешних источников, о которых мы писали выше. Она отражает непосредственно суть правовых и финансово-экономических отношений, которые создаются в ходе реализации инвестиционно-инновационного проекта.

Для более глубокого понимания, следует разделить источники финансирования на (1) внутренние и (2) внешние.

К внутренним относятся амортизационные отчисления, не зависящие от результатов деятельности объекта инвестирования. Так-

же к ним относят нераспределенную прибыль и средства от реализации неэффективных активов. Внутри организации существует определенное ограниченное количество средств, соответственно, необходимая для развития ИИП сумма не всегда может быть сопоставима с ее финансовыми возможностями самоинвестирования.

Внешние источники финансирования, в свою очередь, разделяют на заемные и привлеченные средства. Принципиальное различие между ними состоит в том, что за внешними закреплено обязательство по выплате или возмещении финансов, вне зависимости от результатов предпринимательской деятельности. Среди них — государство, иностранные инвесторы, финансовые и нефинансовые организации (например, банки, различные фонды, кредитные союзы). К привлеченным, в свою очередь, относятся эмиссия акций и вложения инвесторов в уставной капитал. Одним из действенных способов привлечения инвестиционных ресурсов является использование схем финансирования посредством эмиссии инфраструктурных облигаций, применяемых в качестве инструмента финансирования при реализации государственно-частного партнерства. Международный опыт финансирования на основе государственно — частного партнерства проанализирован в [1].

Помимо определения источников, стратегия финансирования инвестиционного проекта предполагает выбор метода его финансирования. Основными из них являются:

- 1) самофинансирование;
- 2) акционирование;
- 3) кредитное финансирование;
- 4) лизинг;
- 5) смешанное финансирование;
- 6) проектное финансирование;
- 7) венчурное инвестирование.

Самофинансирование — это самостоятельное обеспечение компании денежными средствами, генерируемых ее прибылью. Для большей значимости самофинансирования имеет смысл изменить периодичность переоценки основных фондов.

Эмиссия акций является целесообразным решением для финансирования крупных проектов. Является наиболее дорогим

источником капитала, так как акционеры заинтересованы в получении больших доходов, чем при вложении в банк на депозит.

Кредитное финансирование используется, как правило, при высокоэффективных и безрисковых проектах, так как имеет обязательный характер и строгие условия погашения. В случае, если проект окажется убыточным, обязательства по выплате останутся неизменными.

Лизинг является одной из форм кредитования, при которой объект инвестирования обязуется выполнить финансовые обязательства перед лизингодателем за приобретение в собственность определенного материально-вещественного имущества. В пределах Российской Федерации условия распространяются лишь на движимое имущество.

Смешанное финансирование выступает как сочетание вышеуказанных методов инвестирования и является самой распространенной его формой.

Проектное финансирование — это финансирование инвестиционных проектов, при котором сам проект является лишь способом обслуживания долговых обязательств. Различают три его основные формы:

1. Финансирование с полным регрессом на заемщика. Обусловлено наличием определенных гарантий или требованием к определенному роду ограничений ответственности кредитора проекта. При данной форме риски закреплены за заемщиком, стоимость займа относительно невысока, сроки получения финансовых средств для проекта незначительны.

2. Финансирование без права регресса на заемщика. Характеризуется отсутствием гарантий заемщика, так, что все риски, связанные с проектом, несет кредитор. Стоимость настоящей формы достаточно высока и определена соответствующей степенью риска.

3. Финансирование с ограниченным правом регресса. Является самой оптимальной формой, так как риск распределен между участниками проекта в зависимости от оговоренных условий, стороны в равной мере заинтересованы в реализации проекта и цена финансирования умеренна.

Преимущество проектного финансирования над обычным кредитованием заключается в том, что оно помогает оценить пла-

тежеспособность и надежность заемщика, рассмотреть инвестиционный проект с точки зрения жизнеспособности, эффективности, реализуемости и рисков, а также спрогнозировать результат реализации инвестиционного проекта.

Государство также может послужить немаловажным механизмом привлечения инвестиций в производственную и социальную инфраструктуру. 80% инвестиционных ресурсов, централизованных в федеральном бюджете, нацелены на удовлетворение таких сфер, как здравоохранение, строительство, наука, культура и др. Остальные ресурсы направлены на стимулирование инновационных частных и зарубежных проектов.

Бюджетные средства инвестируются в следующих формах:

- 1) для поддержания инвестиционных проектов с высоким потенциалом. Проводится на конкурсной основе;
- 2) для поддержки федеральных инвестиционных программ.

Венчурный капитал является высокорисковым, высокодоходным и долгосрочным с ранжированием этих черт в условиях отдельных проектов. В рамках конкретных формаций именно государство играет неоспоримую роль в перспективе развития подобного типа инвестиций. Без государственной поддержки процесс развития и здоровой интеграции с национальной экономикой существенно замедляется и не становится в полной мере масштабным и эффективным.

Перспективы экономики РФ на данный момент не предполагают самостоятельного стремительного развития венчурного инвестирования в силу большой нагрузки на сырьевую модель экономики и отсутствия должных объемов высокотехнологичного оборудования. Масштаб существующих проектов венчурного инвестирования невелик и ориентирован на внутренний рынок, методика отбора проектов индивидуальна, размещение фондов неравномерно.

Ключевая задача ИИП — перевести инновацию в реальное производство, минуя все необходимые стадии и этапы, улучшая процесс производства и увеличивая эффективность конечного продукта. Процесс включает в себя научную, проектно-конструкторскую, технологическую деятельности. Подобный комплекс является фундаментом национальной экономики и залогом ее прочного, планомерного развития.

Особенности успешного развития венчурного инвестирования включают в себя приемлемые условия кредитования, создание инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, технопарков, коммуникационной сети для стартапов), эффективно взаимодействия крупного и малого бизнеса.

Экономическое содержание венчурного инвестирования требует роста капитализации венчурных фондов. На данный момент доля их финансирования составляет 20%, что препятствует развитию данного финансового института в России.

Представляется необходимой коммерциализация научно-технической и инновационной деятельности, инвестиционное обеспечение научно-технической и инновационной деятельности и государственная поддержка малых инновационных предпринимательских структур.

Тенденции российской экономики позволяют ей развиваться поступательно и опосредованно в рамках общемирового экономического развития, в его инновационном формате. Среди подобных тенденций важнейшую роль играет венчурное инвестирование как альтернативный источник кредитования, вовлекающий в свое поле одновременно предпринимательство и научную сферу инноваций. Синтез предпринимательства и научного прогресса сам по себе является инновацией в масштабах государства и прорывом в области инвестиционных процессов в экономике. Данный источник многомерен по своей сути и возможностям как для экономики в целом, так и для отдельных игроков рынка.

В данной работе был проделан разбор методов эффективной оценки процессов внутри венчурных инвестиций, определены теоретические понятия и категории с уточнением экономических реалий и перспектив, а также пути оптимизации прибыли с инвестиционно-инновационных проектов.

Безусловно, потенциал венчурных инвестиций для национальной экономики и отдельных предприятий масштабен, многогранен и требует комплексного индивидуального подхода для каждого отдельного проекта. Важными чертами в этой связи необходимо признать эффективную систематизацию опыта подобных проектов и флексичность условий развития каждого из них,

с целью повышения их жизнеспособности и здорового развития рынка венчурных инвестиций в целом.

Литература

1. *Кунин В. А.* Международный опыт финансирования инвестиций в основной капитал на основе государственно-частного партнерства // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. д. э. н., доц. В. А. Кунина. СПб., 2016. С. 306–310.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2000. 421 с.

3. *Лукашов А. В.* Венчурное финансирование: стоимость компаний и корпоративное управление // Управление корпоративными финансами. 2006. № 2.

4. *Орехов С. А.* Анализ методов, форм и источников финансирования инвестиционного проекта // Инновации и инвестиции. 2011. № 1.

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

КРИТЕРИИ «ДОБРОСОВЕСТНОСТИ» В НАЛОГОВОЙ ПРАКТИКЕ

Ключевые слова: добросовестный налогоплательщик, недобросовестный контрагент, налоговая нагрузка.

Понятие добросовестности налогоплательщика — это показатель налоговой стабильности и налоговой культуры государства. Понятие «добросовестность налогоплательщика» встречается преимущественно в решениях судебных дел и никак не определено в законодательстве, в них лишь отражаются отдельные элементы, табл. 1. Суды различных инстанций устанавливают индивидуальные критерии для признания добросовестности или недобросовестности налогоплательщиков и трактуют неодинаково одни и те же действия налогоплательщиков. Следовательно, по-

нения «добросовестность» и «недобросовестность» получили статус определений, которые в итоге нескольких повторений принимаются без достаточных доказательств и осмысления. В результате налогоплательщик признается виновным при этом не нарушает закон, это возможно лишь по правовой позиции суда.

При буквальном прочтении нормы является очевидным тот факт, что в п. 7 ст. 3 НК РФ урегулирован способ трактовки неустранимых неточностей, противоречий и непонятности законодательных актов о налогах и сборах, а не презумпция добросовестности налогоплательщика.

Упоминание понятия «добросовестность» как на условие, так и на оценку правовых ситуаций есть в различных нормативно-правовых документах, и в Конституции РФ, и в Гражданском кодексе РФ. Так, ст. 10 ГК РФ определяет презумпцию добросовестности действий участников гражданских правоотношений. Однако в правовых нормах отсутствует определение понятия добросовестности. Можно полагать, что гражданин или организация ведут себя добросовестно, если они не причиняют вред или ущерб другим лицам и не создают возможные угрозы такого вреда своими деяниями (п. 3 ст. 17 Конституции РФ). Позиция Конституционного суда РФ также на стороне налогоплательщиков, так, любой налогоплательщик считается добросовестным до тех пор, пока другое не найдет доказательства в ходе проведения мероприятий контрольного характера. Вместе с тем, в случае если недобросовестность налогоплательщика будет доказана в суде, то зафиксированные в налоговом законодательстве гарантии и права защиты его интересов на него не распространятся. Из этого следует, что недобросовестный налогоплательщик переходит в категорию субъектом «вне закона».

Результатами внедрения концепции следует считать для налогоплательщиков — это вероятность уменьшить возможность того, что выездная налоговая проверка в налоговом текущем периоде коснется добросовестного налогоплательщика, выполнившего полностью свои обязательства по уплате налогов и сборов, а для налоговых органов — определить наиболее значимые «зоны риска», оперативно отреагировать на вероятное совершение налоговых правонарушений и выявить необходимые действия налогового контроля [1, с. 143].

Критерии добросовестности налогоплательщика

Нормативный акт	Критерии
<p>НОРМАТИВНЫЙ АКТ ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ</p>	<p><i>Статья 10. Пределы осуществления гражданских прав.</i> Не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах</p> <p><i>Статья 401. Основания ответственности за нарушение обязательства.</i> Лицо признается виновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства</p>
<p>НОРМАТИВНЫЙ АКТ НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РФ</p>	<p><i>Статья 3. Основные начала законодательства о налогах и сборах.</i> Все неустрашимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).</p> <p><i>Статья 108. Общие условия привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.</i> Лицо, привлекаемое к ответственности, не обязано доказывать свою невиновность в совершении налогового правонарушения. Обязанность по доказыванию обстоятельств, свидетельствующих о факте налогового правонарушения и виновности лица в его совершении, возлагается на налоговый орган. Неустрашимые сомнения в виновности лица, привлекаемого к ответственности, толкуются в пользу этого лица</p>
<p>НОРМАТИВНЫЙ АКТ АРБИТРАЖНЫЙ ПРОЦЕДУЛЬНЫЙ КОДЕКС РФ</p>	<p><i>Статья 65. Обязанность доказывания.</i> Каждое лицо, участвующее в деле, должно доказывать обстоятельства, на которое оно ссылается как на основание своих требований и возражений. Обязанность доказывания обстоятельств, послуживших основанием для принятия государственным органом, органами местного самоуправления, иными органами, должностными лицами оспариваемых актов, решений, совершения действий (бездействий), возлагается на соответствующий орган или должностное лицо</p>

Окончание таблицы 1

Нормативный акт	Критерии
<p>КОНСТИТУЦИОН- НЫЙ СУД РФ: определение от 25.07.2001 № 138-О</p>	<p>«...По смыслу положения, содержащегося в п. 7 ст. 3 налогового кодекса РФ, в сфере налоговых отношений действует презумпция добросовестности налогоплательщиков»</p>
<p>КОНСТИТУЦИОН- НЫЙ СУД РФ: определение от 16.10.2003 № 329-О</p>	<p>Сделал важный вывод о том, что правоприменительные органы не могут истолковывать понятие «добросовестные налогоплательщики» как возлагающее на налогоплательщиков дополнительные обязанности, не предусмотренные законодательством</p>
<p>КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК</p>	<p>Создание единой системы планирования выездных налоговых проверок</p>

Некоторые авторы все еще спорят о целесообразности, правомерности, объективности применения данных критериев при оценке риска недобросовестности налогоплательщика. Однако следует признать, что в настоящее время мероприятия налогового контроля имеют законодательную основу, обоснование для проведения налогового контроля [2, с. 149].

Судебная практика выделяет и признаки недобросовестности контрагентов, к которым можно отнести:

- отсутствие при обсуждении условий договора и при его подписании личных контактов руководства компании-партнера;
- недостает документального подтверждения полномочий директора компании;
- отсутствие подтверждения с помощью документов полномочий официального представителя контрагента;
- отсутствие полной информации о местонахождении контрагента, а также о фактическом месторасположении складских или иных площадей;
- отсутствие актуальной информации о вариантах получения данных о контрагенте (отсутствует реклама в СМИ, недостаточно рекомендаций от партнеров или третьих лиц, не работает сайт контрагента).
- отсутствие официальной информации в ЕГРЮЛ о регистрации контрагента (доступ к которой представлен на сайте ФНС РФ www.nalog.ru).

Добросовестность следует закрепить как презумпцию, по аналогии с презумпцией невиновности, и указать конкретные правовые последствия (ограниченный перечень), которые влекут за собой признание налогоплательщика или налоговую инспекцию недобросовестными. Термин «добросовестность» устойчиво пришел как в судебную арбитражную практику, так и в практику действий налоговых органов. По причине то, что данная категория этого понятия существует только в словарях русского языка, каждая из сторон трактует его по личному усмотрению.

Таким образом, следует отметить, что, категория «добросовестность» является важным принципом налогового законодательства, который следует закрепить нормативно, и именно в федеральном законе, а не в судебном или ином подзаконном акте.

Также в налоговом праве следует закрепить модели правомерного (законного) поведения, что сведет к минимуму случаи уклонения от уплаты налогов.

Литература

1. Кордович В. И. Техника агрегирования рисков методом Монте-Карло // Изв. С.-Петербург. гос. аграр. ун-та. 2013. № 33. С. 142–147.

2. Куклина Т. В. Оценка добросовестности налогоплательщика в системе дифференцированного налогового администрирования // Вестн. Томск. гос. ун-т. Сер.: Экономика. 2013. № 3.

3. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 29.09.2017).

И. Г. Зайцева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФАКТОРЫ ВЫБОРА РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Ключевые слова: розничные платежные инструменты, электронные платежи, безопасность розничных платежей.

Современная финансовая сфера обеспечивает частным лицам возможность широкого выбора платежных инструментов и сервисов, а также провайдеров платежных услуг. Перечень провайдеров сегодня не ограничивается только кредитными организациями, а включает также платежных агентов, банковских платежных агентов, операционные центры электронных платежных систем и т. д. Кроме того, появляются новые участники рынка платежных услуг — мобильные операторы, компании сферы финтех и пр. В результате частные лица, принимая решение об осуществлении перевода денежных средств должны учитывать большой список факторов, определяющих основные возможности, достоинства и недостатки доступных розничных платежных

инструментов: наличных и безналичных денег, электронных денежных средств (ЭДС), криптовалют. Достоинства и недостатки этих инструментов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Достоинства и недостатки розничных платежных инструментов

Доступные инструменты	Достоинства	Недостатки
Наличные деньги	Максимальная ликвидность и доступность, отсутствие персонализации	Неудобство, запреты на совершение крупных платежей
Безналичные деньги	Неограниченные суммы, надежность, удобство	Комиссии банков, прозрачность операций
ЭДС	Высокая скорость перевода, возможна анонимность	Ограниченные суммы, ограниченное применение
Криптовалюты	Анонимность, надежность, прозрачность переводов	Значительные затраты, отсутствие государственного регулирования, неясные перспективы

Наиболее востребованы среди частных лиц услуги и сервисы, предлагаемые банками. В этом случае основой стандартного обслуживания является банковский счет клиента. Число счетов, открытых в банках частным клиентам, на 01.07.2017 составило 835 772,1 тыс., увеличившись за пять лет более чем на 240 тыс. Сегодня в среднем на 1 жителя РФ приходится 5,8 счетов, в то время как в 2012 г. показатель составлял только 4,2 счета. Из общего числа открытых счетов 20% — 167 966,7 счетов обеспечивают своим владельцам возможность дистанционного доступа с использованием различных каналов и устройств (рассчитано по данным [1]).

С одной стороны, это является свидетельством ориентации частных лиц на современные инновационные инструменты и каналы доступа. С другой стороны, данный факт внушает опасения с учетом роста опасностей, связанных с несанкционированным доступом к счетам и кражами средств хакерами. Согласно данным Банка России, в 2016 г. было совершено 717 несанкционированных операций со счетами юридических лиц на общую сумму

1,89 млрд руб. А с использованием платежных карт — более 296,7 тыс. несанкционированных операций на сумму 1,08 млрд руб. [2]. По прогнозам многих экспертов количество кибератак в банковской сфере в ближайшие годы будет увеличиваться.

Проблема обеспечения безопасности платежей физических лиц актуальна как для самих банков, так и для клиентов — владельцев счетов и для регулятора. Каждый предпринимает необходимые действия по ее решению.

Коммерческие банки повышают степень защиты своих компьютерных систем, вводят дополнительные способы идентификации и подтверждения совершаемых сделок, проводят разъяснительную работу с клиентами и т. д. Клиенты, нарабатывая опыт владения картами и совершения по ним операций, меньше подвержены рискам совершения мошеннических операций и сами начинают предъявлять повышенные требования по банкам по защите своих счетов.

Заметна активность регулятора в этой сфере. Центральный банк проводит регулярную просветительскую работу, требует от банков соблюдения стандартов проведения операций по счетам и повышения уровня защиты их информационных систем, каналов и способов взаимодействия со сторонними организациями. Например, подготовлен национальный стандарт «Безопасность финансовых (банковских) операций. Защита информации финансовых организаций. Базовый набор организационных и технических мер». В стандарте определены требования к организации основных процессов информационной защиты, в том числе, противодействие вредоносному коду, утечкам информации, а также нарушению целостности информационной инфраструктуры. Также в нем установлены требования к защите информации при осуществлении удаленного доступа с использованием мобильных устройств. Внедрение норм стандарта в работу банков будет способствовать росту уровня их защиты от киберпреступлений и стабильному обслуживанию клиентов. Стоит отметить и вклад Федеральной службы по техническому и экспортному контролю в развитие систем защиты. В частности, банки, платежные системы и интернет-сайты, имеющие сервисы по приему платежей, должны ежегодно проходить проверку уязвимости

своих систем тестировать их на возможность взлома с привлечением специалистов, имеющих лицензию ФСТЭК, а также применять соответствующее сертифицированное программное обеспечение.

В то же время мошенники и хакеры идут «нога в ногу» с банками и регулирующими структурами. Появление новых форм и инструментов защиты влечет за собой быстрое появление способов их преодоления и работа должна начинаться вновь. В этой гонке организациям, которые работают в рамках закона, важно не отставать, а все время идти на шаг вперед.

Вместе с тем, вплоть до настоящего времени даже некоторые крупные банки и компании, принимающие платежи посредством Интернета, не обеспечивают своим клиентам достаточный и доступный на данный момент уровень защиты. Поэтому так важно развитие нормативных требований и распространение их на всех задействованных в процессе проведения платежей лиц. Использование таких средств защиты, как защищенные протоколы передачи данных, применение аппаратных средств верификации платежей, одноразовых паролей, SMS-подтверждений платежей и т. д. способно в определенной мере снизить риски несанкционированного доступа к чужим счетам. Но имеющиеся средства технической защиты не могут сократить риски, возникающие в силу действия человеческого фактора.

Пользователи платежных услуг и сервисов — частные лица также остаются «слабым звеном» в цепочке прохождения платежей. Значительная часть видов мошеннических действий со счетами и банковскими картами по-прежнему строится на невнимательности клиентов и их несерьезном отношении к проблеме защиты своих данных. С этих позиций использование самых передовых технологических и организационных методов защиты данных не способно обеспечить сохранность средств клиентов. Поэтому чем более продвинутым и невосприимчивым к попыткам мошеннических действий является пользователь, тем эффективнее оказывается работа банков, платежных систем и регулятора.

Использование электронных денежных средств пока еще не может составить достойную альтернативу традиционным безналичным расчетам. Учитывая требования, которые предъявляют-

ся к электронным кошелькам и низкую степень технологической доступности сервисов электронных платежных систем в разных регионах РФ, едва ли стоит говорить о широком распространении данной формы расчетов в ближайшие годы.

В определенной мере преодолеть недостатки указанных платежных инструментов, повысить уровень надежности совершаемых операций и защитить интересы пользователей способно применение новых и принципиально отличных по механизму выпуска и существования инструментов — криптовалют. Пока по объемам операций, степени доступности и известности они проигрывают другим инструментам, однако имеют все шансы для распространения.

В целом дальнейшее развитие розничных платежных инструментов будет зависеть от комбинации таких основных факторов, как удобство использования, полнота функционала и доверие пользователей. Удобство достигается путем использования разнообразных сервисов для беспрепятственной оплаты, легкостью подключения, применением различных каналов и средств доступа, отсутствием бессмысленных бюрократических барьеров. Полнота функционала — это главным образом, расширение возможностей, взаимодействие со значительным числом партнеров, постоянное отслеживание потребностей клиентов. Доверие обеспечивается соответствующим уровнем безопасности — пользователь должен иметь уверенность в сохранности своих средств, безошибочном и своевременном проведении транзакций.

Все это позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует идеальный — абсолютно надежный, дешевый и удобный платежный инструмент, который позволит провести платеж в любой ситуации и не ожидать негативных последствий его использования. В каждом конкретном случае человек волен выбирать тот платежный инструмент и ту платежную систему, которые в наибольшей степени соответствуют его текущим запросам, исходя из имеющихся характеристик. Причем именно множественность платежных инструментов и платежных систем способны обеспечить необходимый уровень диверсификации при размещении средств и достаточную защиту от возможных рисков и опасностей утраты средств.

Литература

1. Статистика национальной платежной системы // Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet003.htm&pid=psrf&sid=ITM_10980 (дата обращения: 20.09.2017).

2. Шереметьева А. Под натиском кибератак // Официальный сайт издательского дома «Коммерсант». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3335876> (дата обращения: 22.09.2017).

Е. А. Зайчук

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ БЮДЖЕТОВ

Ключевые слова: бюджет, моделирование бюджетов, операционный бюджет, планирование, совершенствование бюджета.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время, в связи с предъявляемыми требованиями к предприятиям, выбор методов и оптимизация процессов бюджетного планирования и моделирования операционных бюджетов имеет огромное влияние на эффективное управление деятельностью организации.

Моделирование и планирование являются рабочим инструментом определения величин экономических показателей, позволяют выявить наиболее эффективные методы регулирования социально-экономических процессов в обществе и одновременно выступают в качестве методологической основы при рассмотрении вопросов прогнозирования и планирования отраслевых экономик. Совершенствование моделирования операционных бюджетов является важной и неотъемлемой частью планирования бюджетов на предприятии. Корректный бюджет компании гарантирует квалифицированную и согласованную работу подразделений, с помощью него можно выявить проблемы и найти вы-

ход из сложившейся ситуации. Под методами моделирования следует понимать совокупность способов и методик мышления, позволяющих на основе ретроспективных данных объекта прогнозирования вывести определенные достоверные суждения относительно будущего развития компании. При исследовании данной темы выявлены несколько методов моделирования операционных бюджетов:

1. Метод экспертных оценок.
2. Метод экстраполяции.
3. Метод исторических аналогий.

Научная новизна проведенного исследования заключается в том, что на основе систематизации взглядов зарубежных и отечественных ученых уточнено определение понятия как «моделирование бюджетов», отличающееся представлением его как подсистемы управленческого учета, что позволило расширить взгляды об экономическом содержании моделирования бюджетов, его роли и месте в системе управленческого учета. Стоит отметить, что бюджетное моделирование сравнительно молодая отрасль финансовой науки, развитие которой было связано с необходимостью составления сводных финансовых балансов на перспективу. Существенный вклад в разработку методов перспективных финансовых расчетов внесли такие экономисты и ученые, как А. М. Волков, В. А. Галанов, Л. П. Евстигнеева, М. М. Панов, В. С. Павлов, Т. Я. Шахова.

Целью совершенствования моделирования операционных бюджетов является более глубокое выявление происходящих процессов в организации, опирающееся на реальные расчеты предложения о направлениях развития бюджета для достижения будущей цели. При совершенствовании моделирования бюджета на выходе получаем четкую картину текущей и будущей финансовой ситуации на предприятии. Моделирование бюджета ведется от настоящего к будущему на основе установления причинно-следственных связей. Бюджетное моделирование зависит от качества прогноза основных показателей социально-экономического развития организации, правильности определения динамики рыночной конъюнктуры, обоснованности предполагаемых изменений, состояния денежного обращения, и многих других

факторов. Далее разрабатываются несколько вариантов социально-экономического развития организации в прогнозируемом периоде [2]. Анализированные варианты позволяют определять возможные модели развития экономики организации. Эти модели берутся за основу бюджетных прогнозов, при разработке которых выбирается наиболее вероятный вариант развития социально-экономических процессов в моделируемом периоде.

В процессе бюджетного моделирования используются различные методы:

1. Математическое моделирование.
2. Индексный.
3. Нормативный.
4. Экспертных оценок.
5. Балансовый и др.

Моделирование бюджетов имеет две стороны или плоскости конкретизации: предсказательная (дескриптивная, описательная) и предудказательная (предписательная). Предсказание означает отображение возможных или желательных возможностей, состояний и решений проблем будущего. Предудказание означает решение этих проблем, путем использования информации о будущем в целенаправленной деятельности. Моделирование следует рассматривать в комплексе с более широким понятием — предвидением, которое дает опережающее отображение действительности.

Для совершенствования моделирования бюджетов необходимо учитывать такие критерии и признаки, как характер, масштаб и функционал, степень детерминированности объектов моделирования и их степень информационной обеспеченности и т. д. Для того чтобы система бюджетирования работала, ее необходимо надлежащим образом обеспечить информацией как плановой, так и фактической [1]. Моделирование бюджетов считается достаточно эффективным средством прогнозирования.

В заключение данного исследования необходимо сказать, что неперенным условием совершенствования моделирования операционных бюджетов является постоянное изучение и разработка методов прогнозирования, а также поиск оптимального решения задач для достижения поставленных целей.

Литература

1. *Карпов А.* Финансовая модель бюджетирования. Изд. 5-е, перераб. и доп. М., 2015.
2. *Мутанов Г.* Принятие решений в системе бюджетирования. LAP Lambert Academic Publishing, 2012.
3. *Панов М. М.* Постановка системы бюджетного управления или три координаты бизнеса: БДР, БДДС, ББЛ. М.: ИНФРА-М, 2015.

Ж. А. Зарипова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: факторный анализ, факторы, типы факторного анализа.

С развитием экономики и нестабильной рыночной конъюнктурой возрастает роль в полной и качественной оценке деятельности компании, ее основных финансовых показателей с целью принятия качественных управленческих решений.

Одним из инструментов оценки деятельности является факторный анализ основных показателей.

В общем смысле факторный анализ представляет собой методику комплексного анализа факторов, которые влияют на результативность показателя. В процессе оценки данные факторы получают количественную и качественную измеримость. При этом каждый из показателей может быть как результативным, так и факторным.

Оценивание роли факторов в результате деятельности предприятия имеет важное значение, так как деятельность предприятия представляет собой цепочку взаимосвязанных процессов и ресурсов, управление которыми позволяет компании быстрее реагировать на внутренние и внешние изменения [1].

Например, объем валовой продукции зависит от таких факторов, как численность персонала и производительность труда. Остальные факторы не имеют прямого отношения, влияют на показатель косвенно. Процессы можно рассматривать как причину, и как следствие. Так уровень производительности труда есть причина изменения уровня объема производства и себестоимости, но также и следствие — автоматизации, механизации процессов и минимизация ручного труда.

Факторы, влияющие на результативные показатель подразделяются на:

- Социально-экономические. К ним относятся условия труда, организация спортивным и культурным мероприятий, уровень образования работников. Данные факторы оценивают психологический климат в организации, приверженность работников к компании, позволяет раскрывать потенциал работников и повышать производительность труда.

- Производственно-экономические. Отражают эффективность использования производственных ресурсов, отражающихся в экономических показателях.

- Постоянные и переменные. Факторы, указывающие длительность воздействия на деятельность организации. Соответственно постоянные факторы присутствуют всегда, а переменные с некоторой периодичностью. Например, выпуск новой продукции, внедрение новых технологий.

- Интенсивные и экстенсивные. Группа факторов, выделяющихся по характеру воздействия на показатель. Интенсивные факторы характеризуют напряженность труда, производительность. Экстенсивные факторы связаны с приростом результативного показателя.

- Количественные и качественные. Количественные факторы оценивают количественную составляющую процессов или показателей (количество рабочих, количество станков и т. д.), качественные показатели оценивают качества и признаки показателей (качество продукции, производительность труда и т. д.).

- Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования, сырья и т. д.).

Различают следующие типы факторного анализа [3, с. 76–78]:

- детерминированный и стохастический;
- прямой и обратный;
- одноступенчатый и многоступенчатый;
- статический и динамичный;
- ретроспективный и перспективный (прогнозный).

Детерминированный факторный анализ носит функциональный характер, представляет произведение частного или алгебраической суммы.

Стохастический анализ представляет связь результативного показателя с факторами, носящий не явный, вероятностный характер, в отличие от детерминированного факторного анализа, где связь является явной и полной. При функциональной зависимости изменение аргумента всегда приводит к изменению показателя. При стохастическом анализе данная связь может дать несколько значений в зависимости от выбранных факторов, определяющих результативный показатель. Например, производительность труда при одном и том же уровне фондовооруженности может быть неодинаковой на разных предприятиях. Это зависит от оптимальности сочетания других факторов, воздействующих на этот показатель.

Прямой и обратный анализы. При прямом анализе изучение ведется от общего к частному, при обратном — от частного к общему.

Одноступенчатый и многоступенчатый факторный анализ. В первом случае анализ ведется на одном уровне подчинения. Во втором — анализ проводится с детализацией факторов, разделяя их на составные элементы с определением уровня подчиненности для дальнейшего анализа.

Статический и динамический анализы. Первый вид применяется при изучении влияния факторов на результативные — показатели на соответствующую дату. Другой вид представляет собой методику исследования причинно-следственных связей в динамике.

Ретроспективный и перспективный анализы. Изучают результативные показатели в прошлых и будущих периодах соответственно.

Основными задачами факторного анализа являются:

1. Отбор факторов, определяющих исследуемые результативные показатели.

2. Классификация и систематизация факторов с целью обеспечения комплексного и системного подхода к исследованию их влияния на результаты хозяйственной деятельности.

3. Определение формы зависимости между факторами и результативным показателем.

4. Моделирование взаимосвязей между результативным и факторными показателями.

5. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.

6. Работа с факторной моделью (практическое ее использование для управления экономическими процессами).

Отбор и систематизация факторов для анализа определяется спецификой отрасли, на основе теоретических и практических знаний и опыта в отрасли. Чем больше количество факторов анализируется, тем более качественно будет произведен анализ и получены достоверные результаты. При этом необходимо учитывать взаимосвязь факторов. Если в совокупности выбранных факторов будут отсутствовать причинно-следственные связи, то данный анализ не сможет дать достоверных результатов.

После определения вида анализа производится расчет и оценка факторов. Методологический инструментарий дает возможность расчета целым набором способов.

Самый значимый для предприятия этап в проведении факторного анализа — это практическое применение полученных результатов, выработка управленческих решений в части планирования и прогнозирования показателей с учетом изменения объемов производства.

Таким образом, факторный анализ — это эффективный инструмент для оценки и управления деятельностью предприятия. Так как оценивает результаты деятельности через анализ причинно-следственных связей, факторов, влияющих на конечный результат деятельности. Оценив факторы и степень их влияния возможно эффективно управлять деятельностью компании.

Литература

1. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Проспект, 2015. 424 с.
2. Куприянова Л. М. Финансовый анализ: учеб. пособие. М., 2015. 157 с.
3. Трящина Н. Ю. Факторный анализ. М., 2015.
4. Экономический анализ: учебник для вузов. М., 2014. 615 с.

Ю. В. Земенцкий

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: инновации, бизнес, кластеры, экономическая эффективность.

Кластерные организации

В последнее время понятие «кластер» прочно вошло в обиход, но как часто это бывает с иностранными терминами, зачастую имеет место путаница с определением что такое «кластер», «кластерные структуры», «кластерные организации».

Дословно «кластер» (*англ.* cluster) — рой, гроздь, скопление. Термин используют в астрономии — скопление звезд, в ядерной физике — атомный кластер (компактная группа связанных друг с другом атомов, молекул или ионов), а также в музыке, лингвистике, информатике.

Первое определение кластеров в экономике принадлежит Майклу Юджину Портеру (1990 г.): «Кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга».

В разных странах реализуются разные подходы к политике развития кластеров. Во многом это связано с различным опытом и традициями в области интеграции. Кластеры же, представляя

собой, устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, могут рассматриваться как современная форма интеграции.

В России есть давняя история внедрения интеграционных форм организации предприятий, начиная с синдикатов и картелей в Российской империи.

В советский период было сформировано несколько небольших кластеров, как правило, вокруг монополистов-поставщиков, но в целом промышленное разнообразие было подавлено монокультурной практикой. В СССР существовали понятия «научно-производственный комплекс» и «территориально-производственная кооперация». Однако плановая система и отраслевой принцип управления экономикой накладывали жесткие ограничения на их деятельность. Например, выбор поставщика зачастую определялся не интересами предприятия, а прямым распоряжением. Индустриальный комплекс создавался на принципах внутрисоюзного разделения труда, когда огромное количество поставщиков могло располагаться далеко от основного производства. Советский комплекс обладал строгой иерархической структурой «промышленный узел — комплекс — район» [4].

Распад СССР разорвал налаженные между предприятиями связи, что привело к остановке многих производств.

В современной России кластерные организации существуют в каждом федеральном округе. При этом фактически кластерных организаций больше, чем формальных, которые официально имеют статус «кластеров». Запрос в экономике на сетевые кластерные организации был уже давно, поэтому и появлялись неформальные кластеры. Нормативно-правовая же база кластерных организаций сформирована лишь в последнее десятилетие.

Типы кластеров

С учетом отраслевой специфики в России выделяются следующие типы кластеров:

1. Дискретные кластеры. Включают в себя предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов: предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения и других отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов.

2. Процессные кластеры. Образуются предприятиями, относящимися к процессным отраслям: химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасль, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и т. д.

3. Инновационные и «творческие» кластеры. Связаны с развитием «новых секторов» экономики: информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности.

4. Туристические кластеры.

5. Транспортно-логистические кластеры. Включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров.

Также существуют кластеры смешанных типов, которые могут сочетать признаки нескольких типов кластеров [1].

В последнее время чаще всего упоминают инновационные кластеры, но это не означает, что эффективность других кластерных структур меньше. Кластеризация может дать положительный экономический эффект и в рамках «традиционного» производства. Прямая выгода кластеров в этих случаях даже более очевидна.

Экономическая эффективность кластерных организаций

Экономическая эффективность кластерных организаций в первую очередь базируется на эффекте синергии. Используя для достижения общей цели совокупный потенциал, участники кластера могут достичь гораздо более значимого результата, чем аналогичные компании, работающие поодиночке.

В первую очередь речь идет об объединении кадрового и интеллектуального потенциала, производственного и инновационного потенциала, маркетингового и инвестиционного потенциала, а как результат происходит рост общего экономического потенциала кластера, но только в случае организации грамотного взаимодействия участников кластера.

Во многих отраслях ощущается острая нехватка квалифицированных специалистов и реальных бизнес-идей, объединяя кадровый и интеллектуальный потенциал нескольких взаимосвязанных организаций можно эффективным образом решить эту проблему.

Настраивая производство на использование общих ресурсов, сильных сторон и know-how, компании-участники кластера помимо

повышения эффективности отдельных производств, получают собственные инновации (новые продукты, новые технологии и т. п.).

Малые и средние компании зачастую сталкиваются с проблемами в области маркетинга, решить которые мешает отсутствие достаточного бюджета. В рамках кластера можно одновременно продвигать сразу все организации-участники. В некоторых случаях удастся создать единый набор из продуктов компаний участников, который становится объединенным качественно новым продуктом, более привлекательным для потребителей.

Кластер, как устойчивая более крупная структура, может легче привлекать дополнительные внешние инвестиции, чем отдельное малое или среднее предприятие.

Помимо обычных инвестиций кластеры получают отдельные субсидии, предусмотренные для реализации кластерной политики Российской Федерации.

Субсидии предоставляются в целях оказания финансовой поддержки исполнения расходных обязательств бюджетов субъектов РФ по финансированию программ, предусматривающих реализацию мероприятий широкому спектру направлений:

- обеспечение методического, организационного, экспертно-аналитического и информационного сопровождения развития территориальных кластеров;
- профессиональная переподготовка, повышение квалификации и проведение стажировок работников;
- консультирование по вопросам разработки инвестиционных проектов в инновационной сфере;
- проведение выставочно-ярмарочных мероприятий (форумы, конференции, семинары, круглые столы);
- развитие объектов инновационной и образовательной инфраструктуры;
- развитие объектов транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развитие объектов инженерной и социальной инфраструктуры [2].

Помимо субсидий, кластеры поддерживаются на федеральном уровне достаточно широко: существуют государственные программы, федеральная адресная инвестиционная программа и фе-

деральные целевые программы, направленные на развитие кластеров. Эти программы функционируют в рамках долгосрочной государственной экономической политики.

Также для эффективной реализации кластерной политики во многих регионах РФ были созданы центры кластерного развития.

Министерством экономического развития в рамках реализации поручений президента поощряется взаимодействие государственных компаний и кластеров. Также продвигаются разные формы (финансовые и нефинансовые: консалтинговые, экспертные, организационные и т. д.) взаимодействия кластеров и региональных институтов развития.

Можно констатировать, что кластерная политика РФ уже дала положительную динамику развитию кластеров. Многие отечественные предприниматели осознали выгоды от создания кластерных организаций и благодаря полученной поддержке теперь продолжают свое развитие в рамках кластерных организаций.

Проблемы повышения экономической эффективности кластерных организаций

Несмотря на все положительные моменты, существует ряд проблем, связанных как с собственно оценкой, так и с повышением экономической эффективности кластерных организаций.

1. Проблемы оценки экономической эффективности кластерных организаций:

- Сложность оценки косвенных эффектов от функционирования кластеров. Не всегда можно четко вычлениить и выразить в денежном эквиваленте все эффекты от кластеризации.

- Сравнительный анализ показателей деятельности предприятий-участников кластера с показателями предприятий аналогичных отраслей зачастую трудно реализуем из-за несопоставимости показателей, а также из-за отсутствия объективной информации.

- Оценку конкурентоспособности продукции, производимой предприятиями кластера не всегда возможно произвести в полной мере, с учетом всех факторов.

2. Современные кластеры, помимо общих для всех отечественных предприятий, сталкиваются со своими особенными проблемами повышения экономической эффективности:

- Правильное оформление отношений между участниками кластера является основным камнем преткновения на этапе создания большинства кластеров. В начале функционирования сетевой структуры возникает множество разнообразных противоречий, конфликтов интересов, которые изначально сложно предусмотреть и прописать. Их приходится оперативно решать в процессе.

- Сложность организации эффективного управления. Органические структуры пока еще остаются чем-то необычным для большинства российских менеджеров, привыкших к механическим, иерархическим структурам управления. Участникам кластеров сложно привыкнуть к новым формам взаимодействия. Так сотрудники предприятия внезапно осознают, что являются частью чего-то большего, но с трудом находят свое собственное место и проходят долгий путь установления оптимальных сетевых связей с конкретными сотрудниками других организаций-членов кластера. Происходит потеря времени и образуются проблемы с коммуникациями.

- Многие отечественные кластеры сформированы под влиянием внешних факторов, поиска понятных текущих выгод, без четкой стратегической направленности. При создании любого кластера прописываются долгосрочные цели, но зачастую лишь формально. Это проблема и других отечественных предприятий, но кластеры как раз ориентированы на последовательное устойчивое развитие.

Заключение

На сегодняшний день в РФ кластерные организации активно развиваются. Иногда кластеры создаются формально ради получения субсидий и господдержки, но зачастую опираясь на сложившиеся многолетние связи. В некоторых случаях кластеры появляются в результате осуществления совершенно новых проектов.

Культура современного сетевого взаимодействия еще только продолжает формироваться. Но широкая карта кластеров и множество удачных примеров реализации кластерных инициатив наглядно подтверждает высокую экономическую эффективность кластерных организаций.

Литература

1. Федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП).
2. Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров: Постановление Правительства РФ от 6 марта 2013 г. № 188.
3. *Гречкина Н. Е.* Оценка эффективности кластерных образований // Вестн. Череповец. гос. ун-та. 2012. № 1. Т. 2. С. 39–42.
4. *Рожков Г. В.* Генезис инновационной экономики в России / под ред. С. Г. Ерошенкова. М.: МАКС Пресс, 2009. 888 с.
5. *Яшева Г. А.* Кластерная стратегия развития экономик России и Беларуси // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2014. № 2.
6. *Яшева Г. А.* Теоретико-методологические основы кластеров и их роль в повышении устойчивости национальных экономик // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журн. 2014. № 1.

Ю. А. Князюк

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ ОПЛАТЫ ТРУДА

Ключевые слова: *оплата труда, эффективность финансового управления.*

Заработная плата представляет собой важнейший рычаг управления экономикой, посредством нее осуществляется контроль за мерой труда и потребления. В бюджетной сфере уровень заработной платы имеет большое политическое значение и является частью государственной политики России. Так как заработная плата является основным источником дохода работников государственного учреждения.

Следует отметить стимулирующую роль заработной платы для повышения результативности труда. Уровень оплаты труда оказывает регулирующее воздействие на поведение и работника и работодателя. Здесь большую роль играет соотношение спроса и предложения на рынке труда. В экономике заработная плата выполняет три основных функции:

- воспроизводственную функцию — обеспечивать работнику объем потребления материальных благ и услуг, достаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы, т. е. способности к физическому и интеллектуальному труду;
- стимулирующую функцию — формировать для работодателя определенный производственный результат от применения приобретенной им рабочей силы, позволяющий ему получить ожидаемую прибыль или валовой доход, для наемного работника — формировать заинтересованность в продуктивном труде;
- регулирующую функцию — выступать регулятором спроса и предложения на продукцию или услуги конечного потребления, а также на рабочую силу определенного качества на рынке труда [3; 5].

Разработано множество законодательных актов, которые регулируют оплату труда как на федеральном, так и на региональном уровнях. Проводится регулярный мониторинг среднего размера заработной платы. Понятие «заработная плата» применяется к физическим лицам, которые работают по найму и получают за свой труд плату в соответствии с заранее оговоренными условиями. В государственном учреждении — это трудовой договор и тарификация.

При регулировании оплаты труда меры государственного воздействия посредством нормативных правовых актов сочетаются с системой договоров (коллективный договор и трудовой договор с конкретным работником). Государство гарантирует всем работникам без исключения независимо от того, в организации какой формы собственности они работают, соблюдение определенных правил, установленных Трудовым кодексом РФ. Следовательно, эти правила являются обязательными для всех работодателей.

МРОТ — минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории РФ федеральным законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

В Санкт-Петербурге был заключено трехстороннее соглашение между региональным объединением работодателей «Союз промышленников и предпринимателей», «Федерацией профсоюзов» и Правительством города, согласно которому оплата труда в 2016 г. не может быть меньше 11 700 руб., а в 2017 г. не меньше 16 000 руб.

Система оплаты труда устанавливается в локальном нормативном акте «Положение об оплате труда», в котором описываются механизмы оплаты труда, применяемые в данной организации, правила исчисления и выплаты заработной платы.

Заработная плата делится на постоянную и переменную. Постоянная часть состоит из должностного оклада, установленного согласно тарификации. Переменная часть — компенсационные выплаты и выплаты стимулирующего характера (доплаты, надбавки, премии).

В соответствии с ТК РФ (ст. 60.2, 129, 130, 151) и «Положением о материальном стимулировании работников» могут быть выплачены доплаты за сложность и напряженность, премии сотрудникам учреждения за достижения по итогам проведения различных мероприятий. Основание — протокол заседания комиссии по материальному стимулированию.

Размер компенсационных выплат и доплат, условия и обязанность их выплаты определены трудовым законодательством. Они входят в систему оплаты труда и представляют собой вознаграждение за труд, цель которого — не допустить снижения заработной платы работника в случаях, установленных законодательством, либо возместить работнику расходы, понесенные в связи с выполнением трудовых обязанностей или вызванные переездом в другую местность. Самостоятельно работодатель устанавливает только их размер и уточняет порядок выплаты.

Для того, чтобы работники наилучшим образом выполняли свои обязанности, они должны быть должным образом мотивированы. В связи с введением оценки эффективности работы работников образовательных учреждений г. Санкт-Петербурга, часть

фонда надбавок и доплат распределяется между работниками пропорционально заработанным баллам. Внутри каждого учреждения разработана своя система критериев оценки качества работы, согласно которой каждому работнику присваиваются баллы, ежемесячно устанавливается цена одного балла. Обеспечить высокое качество работы и достойную оплату труда можно путем создания системы эффективного руководства. Для этого необходимо поощрение творческой работы, и стремления работников к улучшению итогов своей работы путем материального стимулирования. Разработка стратегии управления, позволит использовать потенциальные способности, опыт работников и их квалификации.

Заработная плата позволяет работнику поднять свой социальный статус. И меры по повышению эффективности работы являются значительным стимулом для каждого работника. Руководством учреждения должна быть разработана система стратегических мер в области социального развития коллектива. Задача каждого руководителя построить процесс работы учреждения максимально эффективно.

Мотивация работников — это функция управленческой деятельности, которая побуждает работников к действиям направленным на достижение цели организации через личную заинтересованность.

Следует отметить, что необходимо применять систему внутреннего финансового и управленческого контроля за состоянием и эффективностью использования финансирования и трудовых ресурсов. Контроль необходим на каждом этапе для своевременной проверки качества работы. Правильно налаженная система внутреннего контроля позволяет повысить эффективность деятельности организации и избежать не нужных затрат.

Средняя заработная плата — это заработная плата, которая исчислена в среднем на одного работника или на единицу отработанного времени. Она рассчитывается делением фонда заработной платы на среднесписочную численность работников. Вторым вариантом расчета средней заработной платы — это деление фонда на количество фактически отработанных человеко-часов за определенный период времени — месяц, квартал, год.

Заработная плата бывает двух видов. Номинальная заработная плата — это сумма денег, полученная работником за определенный период. Она подразделяется на начисленную (до выплаты налогов) и выплаченную (за вычетом уплаченных налогов).

Реальная заработная плата характеризуется количеством товаров и услуг, которое может быть приобретено работником при данном размере номинальной заработной платы и данном уровне цен на товары и услуги. То есть ежемесячная средняя заработная плата в долларах США, пересчитывается по паритету покупательской способности. Паритет покупательной способности (*англ. purchasing power parity*) — это соотношение двух или нескольких денежных единиц, валют разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг.

Для работника заработная плата — это основная статья его дохода, средство воспроизводства и повышения благосостояния его самого и его семьи.

Для работодателя заработная плата наемных работников — это расходуемые средства оплаты наемного труда, что составляет одну из основных статей в себестоимости производимых товаров и оказываемых услуг. Работодатель заинтересован в возможном снижении удельных затрат на рабочую силу на единицу продукции. Также, в целях повышения эффективности производства, работодатель заинтересован в увеличении расходов на рабочую силу. Здесь большую роль играет соотношение спроса и предложения на рынке труда.

Планирование и прогнозирование являются важными функциями управленческой деятельности. Эти критерии затрагивают проблемы определения будущей стратегии. Поэтому планирование играет огромную роль. Так как бюджетные учреждения не привлекают прибыль, то расходование бюджетных средств тоже должно быть в пределах фонда оплаты труда. Большое значение в бюджетной сфере имеет целевое использование средств. Все расходы должны быть оправданы, обоснованы, и производиться строго по действующему законодательству. Наличие государственных образовательных учреждений является государственной поддержкой населения и имеет большое социальное значение.

Литература

1. Бригхем Ю. Ф. Финансовый менеджмент: экспресс-курс / пер. с англ. СПб.: Питер, 2013. 592 с.
2. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Магистр, 2015. 373 с.
3. Кибанова А. Я. Организация оплаты труда персонала. М.: Проспект, 2015. 64 с.
4. Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. изд. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2013. 544 с.

И. Н. Котина

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ИХ ВЫБОРА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Ключевые слова:** планирование, бюджетный процесс, система финансового управления, развитие предприятия.*

В условиях экономической нестабильности в нашей стране особенно актуальным становится внедрение системы финансового планирования, контроля и анализа на предприятии. Одной из эффективных современных технологий планирования и контроля является постановка бюджетирования на предприятии, в настоящее время постепенно внедряющееся на российских предприятиях.

Бюджетирование — это процедура составления и принятия бюджетов, одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для рационального распределения ресурсов предприятия во времени. С помощью бюджетирования разрабатывается стратегия эффективного развития компании в условиях конкуренции и нестабильности, контролируется и анализируется работа предприятия. В связи с этим бюджетирование

служит важнейшим инструментом руководства предприятия при разработке мероприятий по достижению поставленных целей.

Можно выделить три основных подхода к организации процесса бюджетирования: «сверху — вниз»; «снизу — вверх»; «снизу — вверх / сверху — вниз».

1. Подход «сверху — вниз» означает, что топ-менеджмент предприятия полностью осуществляет процесс бюджетирования с минимальным привлечением руководителей других подразделений. Такой подход дает возможность учесть стратегические цели предприятия, уменьшить затраты и избежать проблем, связанных с согласованием отдельных бюджетов. Недостатком такого подхода является слабая мотивационная составляющая менеджеров среднего звена по достижению целей, в постановке которых они не принимали участия. В связи с этим подход «сверху — вниз» является оправданным лишь в жестко централизованных компаниях или небольших фирмах, где не существует дистанции между главным руководством и производственными подразделениями. Однако такой подход может быть применен в случае отсутствия у руководителей среднего и низшего звена требуемых знаний и опыта в разработке значительных бюджетов.

2. Подход «снизу — вверх» означает, что сначала руководители различных подразделений составляют бюджеты по сфере, за которую они отвечают. Далее бюджеты последовательно обобщают и координируют на высшей ступени управления. При этом топ-менеджмент компании отвечает главным образом за координацию бюджетного процесса и одобрение основного бюджета. Преимуществом такого подхода является мотивация менеджеров среднего звена по достижению целей, в разработке которых они принимают участие, усиление коммуникации между различными подразделениями предприятия, что способствует точности конечной информации и взаимосвязи запланированных показателей. Недостатком этого подхода является рост затрат времени на подготовку бюджетов, поскольку привлечение к процессу бюджетирования значительного количества сотрудников требует соответствующих усилий по координации их действий и согласования данных. Кроме того, при таком подходе усиливается влияние поведения и квалификацию отдельных сотрудников на

бюджетный процесс. В частности, на практике часто можно обнаружить применение «бюджетного зазора», т. е. завышение планируемых расходов или занижение запланированных доходов с целью обеспечения в будущем высоких показателей деятельности и гарантированного вознаграждения. В случае недостаточных знаний и опыта бюджетирования менеджеров среднего звена возрастает количество ошибок, что также снижает надежность и достоверность бюджетов. Таким образом, подход «снизу-вверх» применяют лишь в случае, когда структура компании обеспечивает надежную коммуникацию подразделений, а менеджеры среднего звена способны составлять достоверные бюджеты и являются доверенными лицами высшего руководства предприятия.

3. В практике распространенным является комбинация двух подходов «снизу — вверх» и «сверху — вниз». Такой подход к организации процесса бюджетирования обобщает и балансирует лучшие моменты двух ранее рассмотренных подходов. В данном случае топ-менеджмент предприятия дает общие директивы относительно целей компании, а менеджеры среднего звена составляют бюджеты, направленные на достижение целей предприятия. В процессе составления и консолидации бюджетов происходит обсуждение и согласование руководителями разных уровней. После утверждения общего бюджета высшим руководителем предприятия бюджеты направляют в соответствующие подразделения, и они являются основанием для исполнения руководителями бюджетных центров.

На каждом предприятии может быть своя специфика бюджетирования в зависимости как от объекта финансового планирования, так и от поставленных целей. Поэтому, говоря о назначении бюджетирования, необходимо помнить, что на каждом предприятии в качестве управленческой технологии оно может преследовать свои собственные цели и использовать свои собственные средства, свой инструментарий, свою методологию. Единой модели построения бюджетирования не существует, для каждого предприятия процесс построения бюджетирования будет индивидуален, это творческий процесс. Важно понимать, что бюджетирование необходимо самой компании, ее руководству, а сам

процесс бюджетирования будет зависеть от целей, которые ставит перед собой руководство предприятия.

Литература

1. *Адамов Н. А.* Бюджетирование в коммерческой организации: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2014. 136 с.
2. *Аксенова В. О., Шаховская Л. С.* Бюджетирование — теория и практика: учеб. пособие. М.: КноРус, 2015. 396 с.
3. *Бурлаков Г. А.* Бюджетирование. Финансы под жестким контролем: бизнес-курс: учеб. пособие. М.: М, 2014. 92 с.
4. *Бурнов Г. Н., Кузнецова О. И.* Бюджетирование: шаг за шагом. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 268 с.
5. *Бурцев В. В.* Финансовый менеджмент // Через бюджетирование к эффективному менеджменту. 2013. № 12. С. 33–35.
6. *Карнов А. Н.* Бюджетирование как инструмент управления: учеб. пособие. Кн. 1. М.: Результат и качество, 2015. 400 с.
7. *Карнов А. Н.* Бюджетный комитет компании: учеб. пособие. Кн. 7. М.: Результат и качество, 2015. 208 с.
8. *Смирнова О. П., Быков Д. Ю.* Бюджетирование на предприятии: учеб. пособие / Иванов. гос. хим-технол. ун-т. Иваново, 2011. 96 с.
9. *Юсупова С. Я.* Бюджетирование в системе управления // Бухгалтерский учет. 2014. № 8. С. 59–63.

Э. И. Крылов

*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения*

ОБОСНОВАНИЕ НОРМАТИВОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Ключевые слова: *норматив приведения к расчетному году, норматив эффективности капитальных вложений.*

Важной научной проблемой является обоснование нормативов приведения разновременных затрат и результатов проекта к

расчетному году. В этой связи важно понять, должны ли быть равными по численному значению нормативы приведения и нормативы эффективности капитальных вложений. Единого подхода нет, в экономических работах западноевропейских и американских ученых такое различие не предусмотрено.

По мнению Д. С. Львова [1], норматив приведения разновременных затрат и результатов к расчетному году и норматив эффективности капитальных вложений должны быть равными по численному значению. Данная позиция обоснована ограниченностью финансовых ресурсов и фонда накопления, направленных на капитальные вложения, и ужесточением требований к эффективности их использования. Другую точку зрения обосновывал А. И. Шустер [2], полагая, что применение метода дисконтирования, базирующегося на сложных процентах, означает, что ежегодный эффект от капитальных вложений вновь и вновь направляется на производственное накопление.

Однако такая предпосылка не соответствует объективной реальности. На создание новых производственных фондов по каждому следующему году направляется не весь эффект, полученный от капитальных вложений, а только его часть. Другая его часть идет в фонд потребления. Кульминационным пунктом данной дискуссии является одновременное обязательное применение двух официальных методик по оценке эффективности капитальных вложений. Для определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений рекомендовалась одна методика.

В методике по определению экономической эффективности новой техники, изобретений и рационализаторских предложений рекомендовались к применению два норматива: норматив приведения разновременных затрат к расчетному году, равный 0,1, и нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений, равный 0,15. При этом норматив приведения рассчитывался по формуле сложных процентов и предназначался исключительно для учета фактора времени и приведения к одному году (началу расчетного года) единовременных и текущих затрат на создание и внедрение новой техники. Нормативный коэффи-

циент эффективности капитальных вложений устанавливался единым и неизменяемым для всех инвестиционных проектов и не пересчитывался по формуле сложных процентов в зависимости от года осуществления затрат и получения финансовых результатов.

Нормативный коэффициент капитальных вложений был предназначен для выполнения нескольких функций. Одна из них состоит в том, чтобы привести к единству текущие и единовременные затраты. С этой целью единовременные затраты умножались на нормативный коэффициент эффективности, равный 0,14, и должны были суммироваться с текущими затратами расчетного года. В результате получалась формула приведенных затрат, представляющая собой сумму себестоимости и нормативной прибыли, которую должно было получить предприятие с каждого рубля капитальных вложений, направленных на создание и внедрение новой техники.

В таком виде формула отражает условную цену единицы продукции, норма прибыли в которой установлена на уровне 15%. В этой ситуации норматив эффективности капитальных вложений предназначен для определения нормы прибыли в цене продукции в зависимости от ее фондоемкости. Иначе говоря, получена фондовая модель цены. Вариант с наименьшими затратами реализовывался. Такой подход к решению вопроса о приведении к единству разновременных затрат имеет обоснование в следующем. Затраты, замороженные на стадии, предшествующей внедрению новой техники, не дают отдачи. Поэтому размер потерь от этого учитывается с помощью коэффициента приведения. Вопрос можно ставить лишь об обосновании численного значения норматива приведения. Коэффициент приведения затрат, предшествующих расчетному году — коэффициент наращивания, т. е. происходит их увеличение в сравнении с первоначальными значениями.

Численные значения затрат следующего года за расчетным можно рассчитать другим способом. На первом этапе следует разделить единицу на коэффициент приведения, получится значение меньше единицы, называемое коэффициентом дисконтирования. Затем затраты и результаты, следующие за расчетным годом, умножаются на коэффициент дисконтирования (умень-

шения) первоначальных затрат и результатов. Чем больше число шагов расчета между расчетным годом и первоначальными затратами и результатами, тем меньше будет их скорректированное значение. Масштаб такого уменьшения зависит от величины коэффициента дисконтирования, а значения последнего зависят от норматива приведения.

В официальной методике оценки эффективности капитальных вложений также рекомендованы два норматива: норматив приведения разновременных затрат к расчетному году, равный 0,08, и норматив общей (абсолютной) эффективности капитальных вложений, равный 0,16. При этом отмечалось, что при выборе вариантов капитальных вложений, если они различаются продолжительностью строительства или распределением величины капитальных вложений по периодам строительства, то расчет влияния фактора времени на эффективность капитальных вложений проводится в пределах нормативных сроков строительства, исходя из численного значения норматива приведения, равного 0,08. Потери от замораживания капитальных вложений из-за превышения нормативных сроков строительства рекомендовано определять, исходя из отраслевых нормативов общей (абсолютной) эффективности капитальных вложений. При этом общую эффективность капитальных вложений по вновь строящимся предприятиям, цехам рекомендовалось определять как отношение планируемой прибыли к капитальным вложениям (сметной стоимости). Затем величина абсолютной эффективности сравнивалась с нормативом эффективности капитальных вложений. Если проектное значение оказывалось выше норматива эффективности капитальных вложений, то проект принимался к внедрению.

По нашему мнению, при проведении расчетов оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов (ИИП) следует применять два норматива: норматив приведения разновременных затрат и результатов к расчетному году; норматив оценки эффективности капитальных вложений.

Численное значение норматива приведения должно приниматься на уровне реальной процентной ставки банковских учреждений при выдаче долгосрочных кредитов. Причем действие

нормативов приведения должно ограничиваться нормативными сроками выполнения работ по согласованию с инвесторами, научно-исследовательскими, проектными и строительными организациями. Наряду с этим данные нормативы приведения разновременных затрат к расчетному году могут быть применены и для приведения результатов к расчетному году, но только на стадии выбора наиболее эффективного варианта ИИП из нескольких.

Установление нормативов приведения разновременных затрат на уровне реального банковского процента за кредит (без учета инфляции) обосновывается исходя из особенностей разработки и осуществления ИИП. Существуют объективно обусловленные сроки выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектно-строительных и других работ, на которые и направляются капитальные вложения. Избежать этих этапов работ, как правило, невозможно. Однако они могут быть выполнены за более короткий или длинный временной период, т. е. сократив или превысив нормативные значения.

На период выполнения соответствующего этапа работ финансовые ресурсы замораживаются. Инвестор вправе требовать в будущем отдачи от вложения его финансовых ресурсов на уровне банковского процента. Другой альтернативы у инвестора нет. Доводы сторонников единого норматива приведения и эффективности капитальных вложений о том, что инвестор может направить свои инвестиции в другие инвестиционные проекты и получить от них более высокую прибыль, чем реальный банковский процент, не выдерживают критики.

Во-первых, для получения более высокой нормы прибыли по другим ИИП надо иметь их в наличии. Во-вторых, если инвесторы будут заниматься поиском более эффективных вариантов, то достаточно быстро произойдет нарушение в пропорциях распределения капитала между отдельными отраслями и возникнет перепроизводство тех товаров, при производстве которых на определенном этапе была более высокая норма прибыли. Это приведет к снижению нормы прибыли, вследствие чего инвестор может понести убытки. Отсюда инвестор выбирает между двумя альтернативами. Первая — вкладывать средства в тот ИИП, который в будущем, благодаря более высокой эффективности, обес-

печит снижение издержек и повышение конкурентоспособности продукции, а также более высокую норму прибыли в сравнении со средней по стране, региону или отрасли. Вторая альтернатива — вкладывать денежные средства в банк в безрисковые государственные ценные бумаги и получить более низкий процент. Поиски других решений связаны с повышенными рисками и возможностью финансовых потерь.

Опираясь на высказанные доводы, норматив приведения следует устанавливать на уровне реального банковского процента. Иная ситуация, когда имеется несколько ИИП для решения одной и той же задачи по выпуску новой продукции или по совершенствованию технологии ее изготовления. В этом случае необходимо сравнивать несколько вариантов решения одной и той же задачи и реализовывать наиболее эффективный вариант. При сравнении этих вариантов инвестор будет стремиться к максимальной и редко достижимой норме прибыли на капитальные вложения, которые он готов вложить в реализацию наиболее эффективного варианта проекта.

На стадии выбора из нескольких вариантов наиболее эффективного из них и возможно исследовать нормативы приведения разновременных затрат и результатов к расчетному году. Такой подход особенно необходим, когда единовременные затраты и результаты неравномерно распределяются по годам реализации ИИП, либо когда имеются различия в сроках его полезного использования и в объемах капитальных вложений и финансовых результатов.

При определении норматива эффективности капитальных вложений его численное значение должно быть больше норматива приведения. Численные значения нормативов эффективности капитальных вложений должны вытекать из масштабности проекта, структуры источников финансирования, значимости проекта и его целевой направленности. Если речь идет о финансировании ИИП из государственного или регионального бюджетов, то в основе норматива эффективности капитальных вложений должны быть положены два фактора: норма прибыли на капитал, достигнутая в предшествующие годы на народнохозяйственном, региональном и отраслевом уровнях, и степень ограниченности

источников финансирования проекта, иначе говоря, степень их дефицитности. Чем больше ограниченность источников финансирования ИИП, тем выше должен быть норматив эффективности капитальных вложений.

Когда речь идет о финансировании ИИП за счет собственных средств предприятия или с помощью акционерного капитала, то в основе определения норматива эффективности капитальных вложений должны находиться следующие факторы:

- норма прибыли на капитал, достигнутая предприятием в годы, предшествующие инвестициям;
- средняя норма прибыли на капитал, полученная на других предприятиях, выпускающих продукцию, однородную по конструктивному, технологическому и потребительскому параметрам с той продукцией, выпуск которой предусмотрен ИИП;
- требования инвесторов к получению соответствующей нормы прибыли;
- процент по банковским долгосрочным кредитам за вычетом инфляционной составляющей;
- классификационная группа капитальных вложений в зависимости от целевой направленности ИИП.

Литература

1. *Львов Д. С.* Качество и эффективность производства. М.: Знание, 1994. 63 с.

2. *Шустер А. Н.* Совершенствовать методы определения эффективности новой техники (обзор писем, поступивших в редакцию журнала «Вопросы экономики») // *Вопр. экономики.* 1974. № 4. С. 112–122.

А. В. Кужнурова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РОСТА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ключевые слова: финансы, оздоровление, методы, оценка, стратегия.

Любое предприятие можно сравнить с живым организмом. Как и у любого живого организма, у предприятия есть некий «жизненный цикл» — это зарождение, рост, зрелость и спад. Предприятие, как и организм, может «болеть», а значит, находиться в кризисном состоянии, но как и живой организм, предприятие поддается «лечению», в этом случае осуществляются мероприятия по финансовому оздоровлению.

Проблема банкротств многих предприятий различных отраслей и сфер деятельности является весьма актуальной. Сотни банков и других финансовых компаний, тысячи производственных и коммерческих фирм, особенно мелких и средних, уже прекратили свое существование.

Нестабильная экономическая ситуация способствует повышению рисков потери финансовой устойчивости и ограничивает возможности привлечения и использования заемного капитала в целях конкурентоспособного развития предприятия. Количественная формализация ограничений на объем и условия привлечения заемного капитала приведена в [2]. Особенно высоки риски потери финансовой устойчивости для предприятий, характеризующихся высокой долей постоянных издержек в общих издержках предприятия. Поэтому в условиях экономической нестабильности крайне важно при реализации стратегий роста выдерживать ограничения на рост уровня постоянных издержек, формализованные в работе [3, с. 93].

Сегодня российские предприятия имеют достаточно высокую себестоимость продукции, которая, в свою очередь, уменьшает и делает практически невозможной ее реализацию. В числе причин, вызывающих удорожание продукции, можно назвать такие, как отсутствие оборотных средств на предприятиях, из чего следует отсутствие или плохое состояние договорной дисциплины, кризис неплатежей, рост дебиторской и кредиторской задолженностей, штрафы, пени, неустойки, что является предвестниками банкротства.

В связи с этим возникает необходимость проводить систематический финансовый анализ предприятия. Финансовый анализ

позволяет не только выяснить, в чем заключается конкретная болезнь экономики предприятия-должника, но и заблаговременно продумать и реализовать меры по выходу предприятия из кризисной ситуации.

Финансовое оздоровление представляет собой процедуру, которая направлена на восстановление платежеспособности предприятия должника и погашение его задолженности. Существует определенный график при финансовом оздоровлении, по которому должник начинает расплачиваться по долгам почти сразу после введения процедуры, при этом одновременно осуществляется реализация комплекса мер по восстановлению платежеспособности и повышению степени использования финансового потенциала предприятия.

Существующие методики оценки целесообразности финансового оздоровления предприятия направлены на будущий прогноз возможности восстановления его платежеспособности. Так, например, финансовое оздоровление целесообразно только в том случае, если кризис обусловлен просчетами менеджмента и предприятие не успело исчерпать свои потенциальные возможности, которые заключаются в наличии неиспользованного финансового потенциала. Таким образом, при оценке целесообразности финансового оздоровления необходимо доказать, что величина затрат, которая необходима для оздоровления кризисного предприятия, не превышает величину неиспользованного финансового потенциала этого предприятия [4, с. 2].

Финансовый потенциал предприятия характеризуется максимально возможной стоимостью всех его активов, при условии их наилучшего и наиболее эффективного использования [1, с. 116]. Например, рыночная стоимость считается наиболее адекватным показателем финансового потенциала предприятия. Рассматривая потенциал предприятия как максимально возможную стоимость всех его активов при условии их наилучшего и наиболее эффективного использования, для расчета такой стоимости необходимо применять метод дисконтирования денежных потоков (1). Именно такой подход к оценке финансового потенциала позволяет получить количественную характеристику потенциальных возможностей предприятия по формированию максимального финансового результата.

$$C_{\text{потенц}} = \sum_{i=1}^{t_{\text{прогн}}} \frac{ДП_i}{(1+r)^n} + \frac{ДП_{t_{\text{прогн}}+1}}{(r-g) \cdot (1+r)^n}, \quad (1)$$

где $ДП_i$ — денежный поток в i -м году;

$ДП_{\text{пост}}$ — денежный поток в первый год постпрогнозного периода;

r — ставка дисконтирования;

g — ожидаемые долгосрочные среднегодовые темпы прироста доходов в постпрогнозный период.

В случае если оздоровление предприятия невозможно реализовать без реальных инвестиций, необходимо отдельно учитывать прирост финансового потенциала под воздействием инвестиционного проекта и величину инвестиционных затрат. Уровень использования финансового потенциала предприятия, характеризующийся текущей стоимостью, при оценке целесообразности оздоровления должен быть рассчитан исходя из прогноза финансового результата деятельности предприятия при условии отсутствия усилий по его финансовому оздоровлению, что соответствует положениям концепции оценки «стоимости предприятия как действующего». «Стоимость предприятия как действующего» выражает стоимость некоторого сложившегося бизнеса и выводится путем капитализации его прибыли (2).

$$C_{\text{пост}} = \frac{I}{R} + C_{\text{ликв}}^{\text{пр}}, \quad (2)$$

где I — периодический доход;

R — коэффициент капитализации;

$C_{\text{ликв}}^{\text{пр}}$ — ликвидационная стоимость прочих (неиспользуемых) активов.

Однако такой подход к оценке текущей стоимости предприятия можно использовать только в той ситуации, когда предприятие получает прибыль. С экономической точки зрения сравнение финансового потенциала и текущей стоимости предприятия оправдано лишь в том случае, когда для расчета этих показателей используется доходный подход.

Этот факт накладывает некоторое ограничение на возможность практического использования методики оценки целесообразности финансового оздоровления, поскольку для кризисно-

го предприятия типична убыточная деятельность, что делает невозможным применение доходного подхода для оценки его текущей стоимости. Возможным вариантом выхода из данной ситуации является применение «гибридных» методов оценки стоимости предприятия, сочетающих в себе характеристики доходного и затратного подхода. Одним из таких методов, является оценка стоимости бизнеса на основе модели Блэка — Шоулза. Основой для расчета стоимости бизнеса с использованием данной модели являются данные бухгалтерского баланса предприятия, однако стоимость активов корректируется с учетом вероятности ее изменения, что делает возможным определение рыночной стоимости предприятия.

Разработка и осуществление стратегических и тактических аспектов в процессе финансового оздоровления предприятия должны проводиться одновременно. Выбор той или иной антикризисной стратегии в ходе финансового оздоровления предприятия возможен на основе использования матрицы «рынок — товар — кризис» [5] (рис. 1).

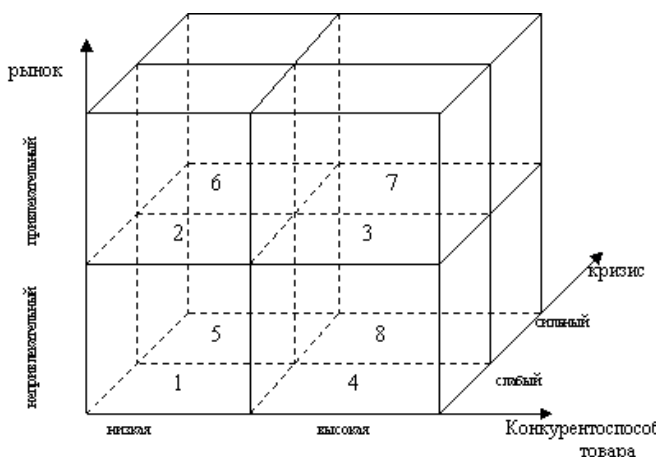


Рис. 1. Матрица выбора антикризисной стратегии

Стоит внести пояснения цифр секторов куба на рис. 1: 1. Стратегия снятия урожая; 2. Стратегия поворота; 3. Стратегия товар-

ной экспансии; 4. Стратегия осторожного наступления; 5. Стратегия ликвидации; 6. Стратегия агрессивной защиты; 7. Стратегия глобальной экономики; 8. Стратегия отсеечения лишнего.

В соответствии с предложенной матрицей принципиальное направление оздоровления предприятия (будет это перепрофилирование, ликвидация или повышение деловой активности), можно определить в зависимости от сочетания факторов «рынок — товар — кризис». Качественная оценка состояния рынка и конкурентоспособности товара должна проводиться с помощью метода балльных оценок при использовании мнений экспертов.

Использование данной методики позволяет выбирать стратегию либо развивающего, либо ликвидационного характера в зависимости от сочетания следующих факторов:

- привлекательность рынка;
- конкурентоспособность товара;
- глубина кризисной ситуации.

При этом антикризисная стратегия предприятия должна разрабатываться как портфельная, т. е. для каждой хозяйственной единицы должно определяться самостоятельное стратегическое решение.

Таким образом, финансовое оздоровление подразумевает достижение платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде и обеспечение оптимального уровня использования финансового потенциала в долгосрочном. В процессе реализации финансового оздоровления необходимо разрабатывать комплексную программу, включающую действия как тактического, так и стратегического характера, относящиеся ко всем сферам деятельности предприятия; выбор стратегии финансового оздоровления возможно осуществлять на основе матрицы «рынок — товар — кризис».

Литература

1. *Исик Л. В.* Банкротство и финансовое оздоровление: учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2013.

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., 2015. С. 237–240.

3. Кунин В. А. Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Уч. зап. Междунар. банков. ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

4. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]. Банкротства юридических лиц в России. URL: основные тенденции. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2017/Bnkrpc-4-16_v3.pdf (дата обращения: 27.09.2017).

5. Pandia [Электронный ресурс]. Методологические аспекты реализации стратегического подхода к финансовому оздоровлению предприятий. URL: <http://pandia.ru/452988/> (дата обращения: 27.09.2017).

А. Д. Кяримова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская активность государственная поддержка предпринимательства, эффективность.

Понятие «эффективность» принято понимать как ситуацию, когда максимальный результат достигается при минимальных затратах. Опираясь данным понятием в дискурсе о некоторых социально-экономических системах, их развитии и трансформации, исследователи сталкиваются с проблемой определения максимального (планируемого) результата.

Поскольку реформирование российской экономики в контексте мировых тенденций сталкивается с рядом объективных проблем, а мировую экономику надо рассматривать как динамичную, подвижную систему, переход к полноценной рыночной экономике до конца нельзя считать завершенным.

Одним из очевидных признаков этого является недостаточно быстрое (как хотелось бы) развитие предпринимательства.

Отчасти, это обусловлено стереотипами в экономическом поведении людей.

В последнее десятилетие даже отмечается некоторое снижение предпринимательской активности в 2006 г. этот показатель составлял 4,9% для ранних предпринимателей, 1,2% — для владельцев устоявшегося бизнеса; в 2008 г. — 3,5 и 1,1% соответственно; в 2009 г. — 3,9 и 2,3% соответственно; в 2010 г. — 3,9 и 2,8% соответственно [1].

Наибольший интерес к предпринимательской деятельности отмечался в постсоветский период. Наиболее существенные проблемы, с которыми столкнулись начинающие российские предприниматели, это отсутствие опыта и государственной поддержки.

В связи с этим встает вопрос о формах поддержки государством предпринимательских инициатив, а также оценке эффективности системы государственной поддержки.

Первостепенная задача государства — нормативно-правовое регулирование, заключающееся как в законодательстве, так и в контроле за исполнением законодательства, противодействия коррупционным механизмам, криминальным методам конкуренции и т. д.

Надо отметить, что нормативно-правовое регулирование в данном контексте включает в себя регулирование и контроль в смежных экономических системах, регулирование банковской сферы и кредитования.

Таким образом, создается комфортная среда для предпринимательских инициатив.

Эффективность законодательства и его исполнения представляет собой сложную задачу, требующую оценки не только экономистов и предпринимателей, но, также, правоведов и общественников.

Телеологическая составляющая правового обеспечения эффективности предпринимательской деятельности выражается, прежде всего, в экономической и социальной стабильности, а также в создании наилучших условий для развития предпринимательства, обеспечении экономического роста и сбалансированного развития экономики. Кроме того, целеполагание право-

вого обеспечения эффективности предпринимательской деятельности может быть экстраполировано от цели государственного регулирования экономики в целом — создание условий для целесообразного и организованного хозяйствования, обеспечение публичных интересов, связанных с обороноспособностью и национальной и экономической безопасностью, надлежащей реализацией и защитой прав, свобод и законных интересов граждан и организаций, природоохранной, социальным благополучием человека и гражданина, формирование экономического публичного правопорядка, что уже являлось предметом исследования в специальной литературе.

Отдельные аспекты государственной поддержки предпринимательства — система государственных закупок, конкурсно-грантовая деятельность, содействие бизнес-инкубаторам и технопаркам — то, что в большей части находится в функции региональных властей также есть ряд проблем.

Прежде всего, эти трудности связаны с функционированием государственного механизма, его бюрократизированности.

В связи с этим, как считает автор, эффективность государственной системы поддержки предпринимательства возможна при соблюдении принципов:

1. Открытости, исключая теневое влияние на распределение государственных средств.

2. Свободы деятельности предпринимателя, которая не будет скована воздействием многочисленных государственных регулирующих органов.

3. Целевое распределение государственных средств на поддержку тех предпринимателей, которые заняты в стратегически значимых для региона и страны в целом отраслях народного хозяйства.

4. Социальная ответственность, под которой следует понимать взаимовыгодный диалог между представителями государства и предпринимательских структур.

Оценку эффективности системы поддержки малого бизнеса следует рассматривать как комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых методов и процедур, в состав которых необходимо включить:

- а) определение показателей эффективности финансово-экономической деятельности субъектов малого и среднего бизнеса и их динамики;
- б) оценка экономического эффекта и выявление тенденций в изменении показателей, характеризующих экономическое развитие малого и среднего бизнеса;
- в) оценка социальных эффектов развития малого и среднего бизнеса и анализ темпов и направлений их динамики;
- г) определение уровня и динамики транзакционных издержек субъектов малого и среднего бизнеса;
- д) выявление негативных явлений, возникающих из-за недостаточного уровня поддержки и определение изменений их масштабов и степени негативного воздействия на процессы становления и развития малого и среднего бизнеса;
- е) оценка результативности использования средств, затраченных на формирование и реализацию системы поддержки малого и среднего бизнеса;
- ж) определение в достигнутых социально-экономических эффектах, в снижении уровня транзакционных издержек субъектов малого и среднего бизнеса, а также в устранении разного рода препятствий в их развитии доли, полученной в результате поддержки, а также определение степени участия государства и негосударственного сектора в достижении выявленных результатов;
- з) оценка регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов.

Помимо этого, предпринимательство нуждается в информационной и учебно-методической поддержке.

Литература

1. *Игнатова И. В.* Методологические основы формирования предпринимательской активности [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=6856> (дата обращения: 01.10.2017).
2. *Масленникова А. Ю., Попова И. Н.* Комплексный подход к оценке эффективности поддержки малого бизнеса на муници-

пальном уровне [Электронный ресурс] // Муниципалитет: экономика и управление. 2014. № 9. URL: <http://municipal.uara.ru/ru/issue/2014/04/14> (дата обращения: 01.10.2017).

3. *Шишкин С. Н.* Предпринимательско-правовые (хозяйственно-правовые) основы государственного регулирования экономики: монография. М: Инфотропик Медиа, 2011.

А. Н. Макаревич

*Новгородский государственный университет
им. Ярослава Мудрого*

ОНТОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Ключевые слова: *экономическая система, социально ориентированная рыночная экономика, субъекты и объекты, условия и система взаимодействия, государственно-частное взаимодействие.*

Сущностные характеристики современной экономики во многом отличаются от представлений классиков экономической науки и большинства их последователей — представителей различных теоретических школ и течений. Эволюция научной экономической мысли отражает изменение сущностных трактовок базовых понятий в рамках неизменности фундаментальных основ исследуемых экономик — типов экономических систем (командно-административная, рыночная, смешанная). Онтологические основы экономической системы, объединяющие субъекты и объекты хозяйственной деятельности в их взаимосвязи и взаимодействии, а также институциональные и иные условия хозяйствования обуславливают формирование новой научной парадигмы (в рамках отдельно взятой экономической системы), которая, в свою очередь, подвержена изменениям в процессе своего дальнейшего развития.

В разные исторические периоды субъекты (объекты) экономической деятельности, система и условия их взаимодействия различались по своим сущностным характеристикам, интенсивности под влиянием объективных и субъективных факторов человеческого прогресса, что в результате предопределяло уровень эффективности экономической системы в целом [2, с. 4].

Концептуальной предпосылкой формирования социально ориентированной рыночной экономики (СОРЭ) является модель социально-экономического устройства общества, построенная на нахождении оптимального состояния между естественными экономическими процессами и государственным регулированием, поиске форм и разработке механизмов взаимодействия экономических факторов, отвечающих целям и принципам СОРЭ.

Во-первых, традиционные инструменты макроэкономического регулирования трансформируются в комплексный механизм косвенного государственного воздействия на развитие экономики, альтернативный прямому и основанный на возможности передачи полномочий бизнесу по производству отдельных благ (в том числе социально значимых) посредством государственно-частного партнерства, сохраняя при этом за собой (или частично передавая частному сектору) ответственность за решение важнейших социальных задач.

Во-вторых, государство, все чаще вступая с бизнесом в гражданско-правовые отношения, оставляет за собой право игнорировать «равенство интересов», которое зачастую ошибочно трактуют исследователи как «равноправие» государства и бизнеса. По мнению автора, в рамках публично-правовых отношений государство выступает как особый субъект гражданского права: государство, сохраняя свои властные полномочия, устанавливает «правила игры» в обществе, которые создают ограничительные рамки, в том числе и для бизнеса; государство руководствуется целью наиболее эффективного выполнения своих функций публичной власти — обеспечение социальной стабильности и повышение благосостояния всего общества, а не своими специфическими интересами. Поэтому наиболее адекватным при исследовании современных социально-экономических отношений между органами власти и предпринимательскими структурами авто-

ру представляется «баланс» как «согласованность» интересов сторон [1, с. 984].

В-третьих, в настоящее время отечественная макроэкономическая политика в целях гармонизации индивидуальных и общественных интересов все в большей степени ориентирована на нахождение компромисса между хозяйствующими субъектами: государство расширяет круг субъектов социальной политики посредством разделения ответственности с предпринимательскими структурами, а бизнес, в свою очередь, эволюционирует от экономического субъекта, ориентированного на максимизацию прибыли, до социально ответственного фактора, заинтересованного в стабильности и долгосрочности своего функционирования [3, с. 58].

Перераспределение сфер ответственности за социально-экономическое развитие страны между государством и российским бизнесом дало толчок к переосмыслению условий функционирования экономических факторов и их взаимодействию в социальной сфере, в которой присутствие предпринимательства исторически находило свое отражение в рамках любого этапа развития общества (доиндустриального, индустриального, постиндустриального). Кроме этого, в условиях усиления социальной направленности рыночной среды возрос научный интерес к новым формам проявления участия бизнеса в решении социальных проблем общества, в том числе в сфере осуществления социальных проектов (например, предоставление услуг особого характера — социально значимых).

Необходимость применения предпринимательского подхода для реализации социально значимых проектов актуализировала проблему поиска и разработки механизма сотрудничества между органами власти и экономическими факторами, направленного на эффективное использование бюджетных ресурсов, повышение качества услуг, достижение социальной стабильности и устойчивости экономического развития.

Эволюция отношений государства и экономических факторов в сфере социально значимых услуг представлена автором в трех этапах, обусловленных уровнем развития национальной экономики:

1. Период активных приватизационных процессов в транзитивной экономике, когда соперничество между экономическими фак-

торами привело к появлению множества индивидуальных частных предпринимателей, экономически обособленных и отдаленных друг от друга. Индифферентность бизнеса в решении социально значимых проблем общества неизбежно порождает антагонизм взаимоотношений властных и частных структур, при котором достижение целей одними экономическими субъектами затруднено или невозможно в результате действий других экономических субъектов.

2. Этап структурных и институциональных преобразований последнего десятилетия, когда на федеральном и региональном уровнях создавались правовые и организационно-управленческие механизмы модели регулируемого рынка социально значимых услуг, а реальным фактором, стимулирующим развитие общественно значимых услуг становится конкуренция между экономическими факторами, порождающая единство субъектов рынка в достижении цели — предоставление качественных услуг и решение социально значимых проблем. Однако действия экономических субъектов по реализации поставленных целей и задач достаточно разрознены и трудно достижимы в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, что создает дополнительные ограничительные рамки не только дезорганизующие эффективное взаимодействие экономических факторов между собой, но и не позволяющие в полной мере преодолеть аморфность отношений между государством и бизнесом.

3. Стадия достижения долгосрочного социально-экономического роста региона и РФ в целом как результат развития институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность, эффективность государственных институтов, укрепление доверия в обществе и социальной справедливости [4, с. 51]. Интегрированные между собой экономические факторы образуют региональную предпринимательскую «сеть», эффект от совместной деятельности в которой превосходит индивидуальные успехи каждого из них. Объединенным формам бизнеса открываются возможности оказания влияния не только на социально-экономические, но и политические решения в регионе. Высокая валентность компаний-участников взаимодействия и государства дает синергетический эффект, проявляющийся не только в получении экономического, но социального результата от реали-

зации социально значимого проекта, оправдывая тем самым «надежды» населения на получение качественных и доступных общественно значимых услуг, бизнеса — на доверие общества и долгосрочное развитие, власти — на дальнейшее партнерство с целью повышения устойчивости экономического развития и социальной стабильности региона в условиях существующих бюджетных ограничений, создавая предпосылки для инвестиционных вложений в социально значимую сферу.

Уровень «комфортности» осуществления предпринимательской деятельности в сфере социально значимых услуг обусловлен не только установленными «правилами игры» (развитость институциональной среды), но и зависит от результатов (опыта) хозяйствования экономических субъектов на территории присутствия в виде внешних эффектов от реализации рыночных отношений, совокупность которых определена автором как конкурентная среда бизнеса, зачастую в форме сдерживающих институциональных детерминант, противоречащих нормальной практике реализации рыночных отношений в бизнес-среде.

Перечень и интенсивность воздействия сдерживающих элементов конкурентной среды различается в зависимости от уровня «социализации» анализируемых услуг или проектов, а также их зависимости от бюджетных источников финансирования. В рамках данной статьи автором выделены следующие сдерживающие элементы конкурентной среды на примере социально значимых услуг пассажирского транспорта общего пользования (рис. 1):

1. «Парадокс монополистического конкурента» в авторской трактовке заключается между стремлением предприятия занять монопольное положение на рынке и одновременно диверсифицировать свою деятельность с целью упрочения рыночной власти. В практике хозяйствования операторов рынка услуг пассажирского транспорта общего пользования (ПТОП) данное противоречие разрешается путем дробления крупного предприятия на более мелкие, а также распределения рынка между дочерними компаниями структуры холдингового типа с целью сохранения своего конкурентного пространства.

2. Ограничительная тарифная политика государства. В основу ценообразования в сфере ПТОП положен механизм определения

рационального уровня тарифа, учитывающего платежеспособный спрос населения на социально значимые перевозки, а также сложившуюся систему дотирования и финансовые возможности бюджета в регионе. Расчет тарифа на перевозку пассажиров на основе контрольно-нормативных показателей, значение которых, как правило, занижено относительно факта, в совокупности с недостатком бюджетных источников финансирования обуславливает низкий процент покрытия расходов собственными доходами предприятий.

3. Отсутствие экономической мотивации, в первую очередь, к снижению издержек, развитию конкуренции. Невозможность предприятий, осуществляющих регулярные пассажирские перевозки, повлиять на процесс ценообразования является основным фактором, сдерживающим процесс интенсивного развития.

4. Инновационная пассивность производителей. Слабая ориентированность операторов ПТОП на инновации является следствием затяжной убыточности предприятий, а также преобладания государственной инновационной инициативы в форме распространения директив на использование производителями новаций с целью выполнения предписаний различных норм, стандартов, лицензионных требований и т. д. (например, установка турникетов, кассовых аппаратов, радиолокационных средств связи в автобусах).

5. Территориальная и экономическая раздробленность рынка. Отношения, основанные на конкурентных условиях предоставления услуг ПТОП в основном формируются в крупных городах. Это влияет на спрос, который зависит, в том числе от численности и гендерного состава населения, показатели которого снижаются при отдалении от областных центров.

6. Аморфность границ рынка. Социально значимые услуги, как правило, имеют адресный характер предоставления, а их оказание предполагает одновременное присутствие в одном месте и производителя и потребителя (например, в рамках региона). Однако ареал функционирования регионального рынка не всегда совпадает с территорией региона, выходя за его административные границы. Проблема в правовом поле — отсутствие четкого распределения ответственности экономических субъектов.

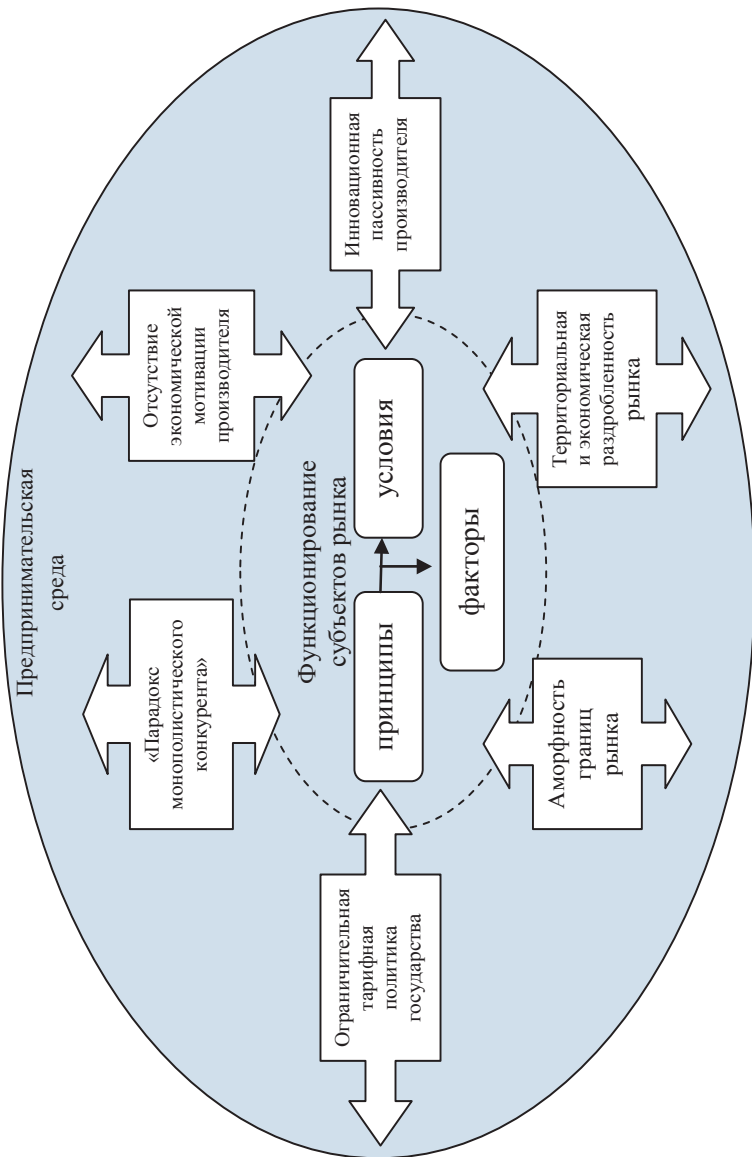


Рис. 1. Институциональные детерминанты предпринимательской среды в сфере социально значимых услуг (проектов)

Вышеперечисленные, главным образом неконтролируемые явления подвержены постоянной трансформации (без учета экономической (конъюнктуры), лишая тем самым экономических факторов возможности управления эффективностью и прогнозируемого развития.

Современная экономическая система хозяйствования формирует новые условия функционирования национальной экономики, сочетающей в себе рыночную эффективность и определенный уровень социализации, развивающейся по законам рыночного хозяйства с неизбежной их корректировкой под влиянием регулирующей роли государства в интересах всего общества, а сотрудничество государства и бизнеса в реализации конкретных социально-экономических проектов и программ осуществляется в определенных формах партнерства, постепенно вызревающих и получающих в нашей стране все более широкое распространение. Однако практические процессы в данной сфере идут трудно и медленно, а формирующийся отечественный опыт ограничивается единичными примерами успешной реализации государственно-частных социальных проектов. Зачастую уровень включенности частного сектора во взаимоотношения с государством при решении социально значимых проблем в значительной мере зависит от механизма возмещения затрат на их производство, позволяющего сделать объем потребления независимым от уровня текущего дохода потребителя. Поэтому, экономическая выгода от социальных проектов отходит на второй план, выдвигая иные требования — политического и общественного характера, трансформирующихся в дальнейшем в инструмент управления эффективностью экономической системы в целом.

Литература

1. Грекова Г. И., Макаревич А. Н. Государственно-частное партнерство как важнейший фактор развития российской бизнес-среды // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7. С. 982–987.
2. Князев Ю. К. Современная экономика — синтез рынка и социального регулирования: монография. М.: ИНФРА-М, 2014. 176 с. (Научная мысль).

3. Макаревич А. Н. Государство, бизнес, общество: трансформация экономических отношений в условиях социализации экономики России // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6. С. 57–61.

4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/mines/> (дата обращения: 11.09.2017).

А. С. Матющенко, М. К. Андреева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ключевые слова: экономика, налоги, налогообложение.

Тема данной статьи является актуальной, так как если обратить внимание на статистику регистрации и закрытия юрлиц на 01.09.2017 в РФ, то открывшихся организаций 4 468 900 шт. в противовес закрывшихся 5 614 977 шт. [2]. По данным цифрам видно, что закрывающихся организаций в 1,26 раз больше, чем открывающихся. Многие предприятия закрываются, так как не выдерживают конкуренции, получают убытки. Налоговая оптимизация может помочь улучшить данную ситуацию.

Существует несколько путей для оптимизации налогообложения:

1. Выбор правильной формы юрлица.
2. Выбор правильной формы налогообложения.
3. Изучение налогового законодательства в сфере налоговых льгот и послаблений.

В данной статье обратим внимание на оптимизацию налогообложения путем выбора формы налогообложения.

В РФ существует несколько форм налогообложения:

1. Общая система.

2. Спецрежимы:

- а) УСН [1, гл. 26.2];
- б) Патентная [там же, гл. 26.5];
- в) ЕНВД [там же, гл. 26.3];
- г) ЕСХН [там же, гл. 26.1].

Основное отличие общей системы от спецрежимов — организации на общей системе платят все налоги, относящиеся к их деятельности, в том числе НДС и налог на прибыль.

Для многих малых, особенно вновь открывшихся предприятий, данная система ложится тяжелым бременем, так как организации не справляются с возложенной на них налоговой нагрузкой. Для таких предприятий государством было разработано ряд специальных режимов.

Произведем сравнение по основным параметрам:

Показатель	ЕСХН	УСН «доходы минус расходы»	УСН «доходы»	ЕНВД	ПСН
Налоги, не уплачиваемые	Прибыль (для ИП — НДФЛ), НДС, налог на имущество				
Ограничения	Только для производителей сельскохозяйственной продукции (более 70% — сельскохозяйственная деятельность) [3]	<ul style="list-style-type: none"> • < 100 человек. • Остаточная стоимость основных средств не более 150 млн руб. за год. • Выручка (при доходе) не более 150 млн в год. • Не более 25% участия других юрлиц в УК [4] 	<ul style="list-style-type: none"> • Только для определенных видов деятельности закрепленные в п. 2 ст. 346.26 НК РФ. • < 100 человек. • Не более 25% участия других юрлиц в УК [5] 	<ul style="list-style-type: none"> • Только для ИП. • < 15 человек. • Только для определенных видов деятельности закрепленные в законодательствах субъектов [6] 	
Налоговая база	Доходы минус расходы		Доходы	Вмененный доход	Потенциально возможный доход

Показатель	ЕСХН	УСН «доходы минус расходы»	УСН «доходы»	ЕНВД	ПСН
Основная ставка спецналога, %	6	15	6	15	6
Налоговый период	Год			Квартал	Год или срок действия патента
Авансовые платежи	Полугодовой	Ежеквартальные		–	
Обязательность платежа при убытке	–	Платится 1% от полученной выручки	–	+	
Возможность дополнительного уменьшения начисленного налога	–		До 50% (с учетом торгового сбора и на большую величину) у организаций и до 100% у ИП		

Таким образом, организация вправе перейти на ту или иную форму налогообложения, если ее деятельность и масштабы деятельности подходят под ограничения, указанные в НКРФ.

Для простоты понимания разберем на упрощенно примере и сравним возможную доходность:

ИП открывает фирму. Предполагаемый доход 120 000 (НДС в том числе) руб. в квартал (480 000 за год). Предположим, что вид деятельности не подходит для ЕНВД и патента, а также для ЕСХН. Предполагаемые расходы в квартал –60 000 (НДС в том числе) руб. (240 000 в год).

Проведем подсчет прибыли при УСН и общей системе налогообложения

1. Общая система:

НДС при покупке = $240\,000 - 18 / 118 = 366\,10$ руб.

НДС при продаже = $480\,000 \cdot 18 / 118 = 73\,220$ руб.

НДС к уплате = $73\,220 - 36\,610 = 36\,610$ руб.

Прибыль = $(480\,000 - 73\,220) - (240\,000 - 36\,610) = 406\,780 - 203\,390 = 203\,390$ руб.

НДФЛ К уплате = $203\,390 \cdot 0,13 = 26\,440,7$ руб.

Чистая прибыль = $203\,390 - 26\,440,7 = 176\,949,3$ руб.

2. УСН доходы:

Доход = $480\,000$ руб.

Налог = $480\,000 \cdot 0,06 = 28\,800$ руб.

Чистая прибыль = $480\,000 - 240\,000 - 28\,800 = 211\,200$ руб.

3. УСН доходы-расходы:

Прибыль = $480\,000 - 240\,000 = 240\,000$ руб.

Налог = $240\,000 \cdot 0,15 = 36\,000$ руб.

Чистая прибыль = $240\,000 - 36\,000 = 204\,000$ руб.

В данном расчете видно, что наилучший вариант это УСН с налогооблагаемой базой — доходы. Но при выборе формы налогообложения важно учитывать также место регистрации юридического лица, так как у разных субъектов разные ставки, а также льготы в плане налогообложения.

Для сравнения представим, что данный ИП зарегистрирован в Санкт-Петербурге. Проведем сравнения с учетом данного фактора.

1. Общая система:

Расчеты остаются те же самые.

Чистая прибыль = $176\,949,3$ руб.

2. УСН доходы:

Расчеты остаются те же самые

Чистая прибыль = $211\,200$ руб.

3. УСН доходы-расходы:

На основании закона г. Санкт-Петербурга от 5 мая 2009 г. № 185-36 ставка по УСН доходы-расходы устанавливается в размере 7%.

Прибыль = $480\,000 - 240\,000 = 240\,000$ руб.

Налог = 240 000 · 0,07 = 16 800 руб.

Чистая прибыль = 240 000 – 16 800 = 223 200 руб.

Таким образом, самый оптимальный вариант для ИП составляет применение системы налогообложения УСН доходы-расходы.

Следовательно, перед определением системы налогообложения следует проанализировать налоговые послабления в законодательствах тех или иных субъектов, а также узнать особенность применения различных налогов в данном субъекте РФ. Для примера: в г. Москве применяется торговый сбор, а в Санкт-Петербурге — нет.

В данной статье был рассмотрен только один из возможных путей оптимизации налогообложения, т. е. повышения экономической эффективности организации. Данный метод является одним из самых важных, так как вид системы налогообложения влияет на всю деятельность организации в целом на протяжении все ее жизни.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. М.: Эксмо, 2015.

2. Сведения о работе по государственной регистрации юридических лиц по состоянию на 01.09.2017 // Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6427754/ (дата обращения: 04.10.2017).

3. URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/eshn/> (дата обращения: 04.10.2017).

4. URL: <https://www.nalog.ru/rn78/taxation/taxes/usn/> (дата обращения: 04.10.2017).

5. URL: <https://www.nalog.ru/rn78/taxation/taxes/envd/> (дата обращения: 04.10.2017).

6. URL: <https://www.nalog.ru/rn47/taxation/taxes/patent/> (дата обращения: 04.10.2017).

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ТОВАРООБОРОТА

Ключевые слова: *склад, оптимизация, товароборот на складе, «CubiScan».*

Перед каждым складом стоит проблема в решении задачи оптимизации своих операций, ускорение общего темпа работы и сокращения издержек. Ведь быстрая и эффективная работа склада способствует скорейшему взаимодействию с другими функциональными частями организации, которые зависят от склада, будь то доставка или производство. Поэтому склад ищет пути и решения в вопросах оптимизации и ускорения своей деятельности, внедрения инновационных ресурсосберегающих решений с свою работу.

Под эффективностью работы склада следует понимать своевременные и быстрые процессы обработки входящего потока материальных ценностей и дальнейшее управление грузооборотом на складе, без задержек на функциональных зонах склада, будь то приемка, обработка, консолидация. От того, насколько быстро склад выполняет свои функции, которые разделены между отделами приемки, обработки, хранения зависит общая скорость и эффективность работы всего склада в целом.

Основным трудоемким процессом на складе является обработка входящего потока материальных ценностей, действия по обработке всего входящего потока отнимают больше всего времени и требует особого внимания со стороны персонала склада. Ведь ошибки при первичной обработки поступающего на склад груза в дальнейшем могут нарастать снежным комом и доставлять неудобства в работе уже в других отделах склада или уже за его пределами при транспортировке на другой склад или новое место консолидации.

Примером эффективной оптимизации работы склада может служить логистическая компания ООО «Курьер-Сервис 78», которая интегрировала в работу своих складов оборудование «CubiScan». «CubiScan» — это автоматические системы для весогабаритного измерения грузов, системы «CubiScan» созданы для увеличения производительности и эффективности операций складирования, распределения и декларирования грузов. Измерительные системы обеспечивают надежное и точное определение размеров и веса любых грузов на складе или терминале. Система «CubiScan» представляет собой аппараты, с помощью которых без особого влияния человека предоставляется возможность точно и быстро измерить груз, сама система не занимает много места, она не громоздкая и может быть установлена при необходимости на складе в больших количествах.

«CubiScan» имеет большую линейку оборудования для всевозможных складов, есть возможность приобрести оборудования как для статичной работы, так и для конвейерных систем, оборудование следует выбирать исходя из специфических особенностей работы конкретного склада, какие операции происходят на нем и какое именно оборудование подойдет для данного склада, исходя из этого.

Компания ООО «Курьер-Сервис 78» закупила несколько единиц оборудования на склад в отделы обработки больших и мелкогабаритных грузов. Для отдела мелкогабаритных грузов было закуплено две единицы «CubiScan 75», которые готовы быстро измерить груз даже неправильной геометрической формы, который часто предоставляется к доставке клиентами фирмы, для отдела больших грузов была закуплена одна единица оборудования «CubiScan 1200-AKL», надежная и гибкая паллетная система измерения размеров (крепится к полу, на стены или потолок). Общая стоимость двух единиц оборудования «CubiScan 75» и одной единицы «CubiScan 1200-AKL», составила 900 000 руб.

Результатом, по соотношению с тем же периодом работы прошлого года без внедренного нового оборудования, послужило уменьшение трудоемкости операций на складе связанных с обработкой поступающего груза, в следствии чего ускорился общий темп работы склада и скорость выполнения основных операций.

**Изменение объема трудозатрат
после внедрения оборудования**

Трудозатраты при ручной обработке на 1 груз	Трудозатраты после внедрения оборудования «CubiScan» на 1 груз
60 с	15 с

Как видно из табл. 1, общее снижение объема трудозатрат на обработку одной единицы груза составляет 45 секунд, т. е. в итоге в 4 раза меньше по сравнению с ручной обработкой груза. Новое оборудование дает возможность обработать за 1 ед. времени в 4 раза больше груза, чем обрабатывается вручную на складе ООО «Курьер Сервис 78». Для каждого склада время конвертируется в деньги, быстрая работа склада напрямую зависит от его экономической эффективности. Экономия времени при работе склада способна создавать большой экономически положительный эффект в целом.

Новое оборудование позволило сократить персонал в отделах обработки грузов до трех человек, они стали операторами этих систем, до внедрения оборудования в двух отделах работало в общем 8 человек.

Экономическая эффективность внедрения оборудования обуславливается экономией средств из фонда оплаты труда, налоговых отчислений, отчислений в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонды ОМС. В конечном счете 1 сотрудник обходился складу в месяц в 29 480 руб., в год 353 760 руб.

Благодаря внедрению нового оборудования, в год после сокращения пяти рабочих общая экономия составляет 1 768 800 руб., что в свою очередь позволило окупить закупленные системы при их общей стоимости в 900 000 руб. уже через 5 месяцев и в дальнейшем экономить средства, которые шли на содержание сотрудников.

Литература

1. Зеваков А. М. Логистика материальных запасов и финансовых активов. СПб.: Питер, 2012. 353 с.

2. Левкин Г. Основы логистики: учеб. пособие. М.: Litres, 2017.
3. Никифоров В. В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок. М.: ГроссМедиа, 2013.

М. Б. Погорова
*Первый Санкт-Петербургский государственный
университет им. акад. И. П. Павлова*

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Ключевые слова: рынок, экономические системы, система, рыночная экономика.

Прежде, чем приступим к обсуждению самой темы, будет целесообразно сформировать представление о системах в целом и экономических системах в частности.

Определение системы

Система — множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство [3].

Данное определение не является достаточным для формирования полного представления об этом понятии.

Повысить разрешение данного понятия поможет гуру менеджмента Р. Акоффа.

Определение Р. Акоффа: система — это совокупность из двух и более элементов, удовлетворяющая следующим трем элементам [1].

Поведение каждого элемента влияет на поведение целого. Например, человеческий организм. Всего его части (сердце, желудок, легкие и т. д.) влияют на работу целого. Кстати говоря, существует такая часть, не оказывает такого влияния, это аппендикс (может, поэтому это слово переводится как «приложение» к организму, а не его часть). Тем не менее, данный пример вполне релевантен.

Поведение элементов и их воздействие на целое взаимосвязаны. Данное условие необходимо, чтобы действия каждого элемента и его влияние на целое зависели от поведения по меньшей мере одного элемента. Ни один элемент не должен воздейство-

вать на систему как целое независимо. Если брать тот же пример из медицины, поведение сердца и его воздействие на тело зависит от поведения легких, мозга, желудка и т. д.

Если существует подгруппа элементов, каждая из них влияет на поведение целого, и ни одна из них не оказывает такого влияния независимо. Например, желудочек сердца не может существовать независимо от организма в целом.

В совокупности данные определения дают достаточную картину такому понятию как система. Следует также отметить, что определение Р. Акоффа взята еще потому, что оно в полной мере подходит к рыночным системам экономики, о которых мы поговорим ниже.

Понятие экономики

Экономика — хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления [3, с. 396].

Экономическая система

Из выше перечисленного следует: экономическая система — это некое целое в рамках деятельности общества, направленного на производство, распределение, обмен и потребление, которое нельзя разделить на независимые части. Каждая часть данной системы обладает качествами, которые она потеряет, если ее отделить от системы, и каждая система обладает такими качествами — и существенными — которые отсутствуют у ее частей.

Если и дальше приводить аналогии с организмом человека, орган или часть тела, будучи отделенными от тела, не будут продолжать функционировать, как прежде. Отделенный от головы глаз не может видеть. С другой стороны, человек может бегать, играть на пианино, читать и делать многое другое, чего ни одна часть тела неспособна делать независимо.

Также и в экономических системах ни одно производство не может существовать независимо от потребления, конкурентов, финансовой системы и т. д.

Рыночная экономика

Рыночная экономика — экономика, которая является неотъемлемой частью нашей жизни, основана на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на

средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов. Это экономика, в которой только решения самих покупателей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения.

Рыночная экономика лучше всего подходит под условия экологической системы Р. Акофа. Весьма уместен будет вопрос: «Почему?» И ответ таков: так как имеет меньше всего централизованных искусственных регуляторов.

Исходя из вышесказанного, следует учесть, что на многие показатели рыночной экономики оказать прямое влияние крайне сложно.

Вывод:

Рыночная экономика, в которой мы живем, ярко демонстрирует свою системную сущность, в данной работе я попыталась это показать. В этой связи считаю, что такие явления в нашем обществе, как коррупция в госзакупках (а это один из немногих рычагов влияния на рынок), прессинг на бизнес со стороны силовых структур, которые пагубно влияют на экономику страны, явления системные и решать их надо системно.

Литература

1. *Абрамова М. А., Александрова Л. С.* Экономическая теория. М.: Юриспруденция, 2001.

2. Рыночная экономика [Электронный ресурс]. Особенности и принципы. URL: <http://fb.ru/article/41386/ryinochnaya-ekonomicheskaya-sistema---osobennosti-i-printsipy> (дата обращения: 14.09.2017).

3. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992. Т. 2. 400 с.

Е. И. Полищук
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

БАНКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***Ключевые слова:** предпринимательство, бизнес, государственный оборонный заказ, инновации, кредит, конвертация, партнерские отношения.*

В век информационных технологий современный предприниматель очень осторожно относится к выбору банка, причем не только как банку, который будет вести исключительно расчетно-кассовое обслуживание, но и как к полноценному партнеру. Сегодня, когда абсолютна любая информация доступна каждому пользователю, имеющему доступ в Интернет, банкам приходится бороться за каждого клиента. Тем более что сейчас банк позиционирует себя как полноценного партнера для организации.

На первый план среди конкурентных преимуществ выходят устойчивое положение банка на рынке финансовых услуг, стоимость обслуживания расчетного счета, удобство и комфорт взаимодействия бизнеса и банка, а также сервисное обслуживание. Немаловажным фактором также является комплексное обслуживание. К примеру, организация уровня крупного-среднего бизнеса, которая успешно функционирует на российском рынке, часто прибегает к участию в государственных контрактах. Существует ограниченное количество банков, работающих в сфере реализации государственного оборонного заказа (ГОЗ) в рамках 275 ФЗ [1].

Сегодня лишь небольшое количество банков вводят инновационные технологии в сфере обслуживания клиентов. При этом на вершине рейтинга находится бесменный лидер, ПАО «Сбербанк», крупнейший банк России, Центральной и Восточной Европы. Основными критериями при составлении рейтинга стали: удобство интернет-банкинга и мобильного приложения, удовлетворенность клиентов, узнаваемость бренда, динамика развития, оборот, доля рынка, стоимость бренда, инновации в сервисе, корпоративная культура, клиентоориентированность персонала, уровень топ-менеджмента, социальная активность, личность руководителя, качество человеческого капитала [2]. В частности, Сбербанк открыл отделение для людей с ограниченными возможностями и «Офис 2020», где реализованы новые идеи для обслуживания клиентов.

Современный предприниматель постоянно находится в движении, экономия времени становится приоритетной задачей. Для этого банки разрабатывают системы дистанционного обслуживания, чтобы клиент мог управлять своим расчетным счетом и пользоваться услугами банка не посещая отделения. Со временем мобильные приложения полностью заменят общение со специалистом банка. «Сбербанк намерен последовательно двигаться к цифровому режиму работы и ускорить закрытие сети своих отделений», — сообщил глава крупнейшего госбанка России Герман Греф [3].

Политика банков напрямую зависит на развитие предпринимательства в РФ. Бизнесу в России необходимы финансовые вливания. Один из способов получения денежных средств для организации служит банковский кредит. Если рассматривать статистику в разрезе на за последние 15 лет, то наблюдается положительная динамика по выданным кредитам. Лишь кризис 2014 г. замедлил этот рост (рис. 1) [4].

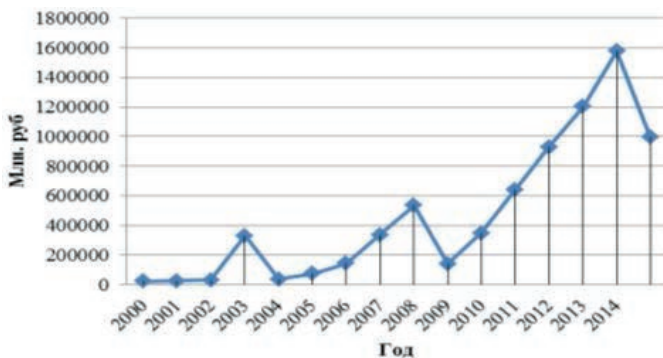


Рис. 1. Динамика общего объема выданных кредитов в России

Тем не менее, наблюдается низкая конвертация (порядка 30%) по выданным кредитам среди заявок. Распространенными причинами являются несоответствие требованиям банка организации, низкая благонадежность и «черная» кредитная история фирмы, уже действующие кредиты, ежемесячные платежи по которым составляют более половины чистой прибыли юридического лица или индивидуального предпринимателя.

Подведя итог можно сделать выводы, для предпринимательства в современной России есть обширный выбор банков, среди которых организация может вести партнерские отношения. Банкам лишь стоит упрощать процедуры взаимодействия с клиентами, чтобы стимулировать развитие бизнеса в Российской Федерации, а также вводить инновационные технологии для комфортной работы с рынком финансовых услуг.

Литература

1. Сайт «Банки.ру». <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8441262> (дата обращения: 30.09.2017).
2. Сайт White Square Journal. <https://wsjournal.ru/rejting-100-samyh-innovatsionnyh-internet-bankov-rossii/> (дата обращения: 30.09.2017).
3. Сайт Expert Online. <http://expert.ru/2016/12/22/gref-sberbank-zakroet-pолоvinu-svoih-otdelenij/> (дата обращения: 30.09.2017).
4. Сайт «Молодой ученый». <https://moluch.ru/archive/115/30477/> (дата обращения: 30.09.2017).

П. И. Пустовой

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В XXI в.

На современном этапе развития экономики России одним из определяющих параметров эффективности социально-экономических систем является обеспечение их устойчивого функционирования, что предполагает наличие соответствующей системы управления, ее постоянное совершенствование и развитие. Актуальность решения данной задачи многократно увеличивается в условиях кризиса и действия санкционной политики западных государств, реализуемой в отношении нашей страны. Указанные обстоятельства предоставляют специалистам по антикризисному управлению и риск-менеджменту организаций.

Финансово-экономическое положение российских организаций реального сектора экономики, их финансовая устойчивость и платежеспособность рассматривались в докладе профессора кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета к. т. н., доцента Сергея Кована.

В связи с обострением кризисных явлений в экономике России, которые усугубляются осложненной геополитической ситуацией, изучение данной проблемы и поиск решений в целях купирования имеющихся негативных факторов представляется актуальным, отметил Кован.

В его докладе были представлены данные статистического наблюдения за финансовым состоянием крупных и средних российских организаций реального сектора экономики с 2006 по 2015 г. Всего охвачено около 60 тыс. организаций, отраженных в базе данных Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС). Система ЕМИСС является государственным источником актуальных и достоверных статистических данных, получаемых из ведомственных хранилищ данных. В последние годы 26–28% российских организаций являются убыточными и, следовательно, лишены собственных источников финансирования своей деятельности. Это заставляет их во все большем размере привлекать заемные средства, но не для развития своего бизнеса, а для простого выживания и сохранения деятельности. Начиная с 2013 г. темпы роста задолженности организаций превысили темпы роста их выручки. Это приводит к тому, что все большая часть прибыли организаций уходит от них в качестве платы за кредиты и займы. Снижение общей прибыли блокирует развитие, провоцирует убыточность и необходимость дальнейшего «погружения в долги», комментирует профессор.

На основании представленных материалов имеется предположение, что используемая в России модель экономического развития, основанная на росте доходов, опережающем рост обязательств, в настоящее время себя исчерпала и нуждается в замене.

Эффективным инструментом обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий является контроллинг. Сердцевиной контроллинга являются разработка и обоснование

вание стандартов эффективности и результативности разного уровня требований и связанных с ними масштабов допустимых, предупредительных и критических отклонений. Вместе с тем широко известные зарубежные теории и практики (теория ограничений, система 6 сигм) не могут системно справиться с этой задачей.

Помимо ограничений при измерении потенциала достижения ряда целей, могут быть найдены критические факторы, определяющие возможность реализации данных целей. Критическими факторами могут быть технологические возможности оборудования, качество сырья, передовые технологии, уникальные компетенции персонала и др. Система 6 сигм не опирается на измерение производственного потенциала предприятия, является чрезмерно жесткой и в лучшем случае может использоваться в системе менеджмента качества продукции.

При определении масштабов допустимых отклонений учитывались такие факторы, как значимость целевых показателей, срочность их выполнения, взаимосвязь с другими показателями, уровень напряженности показателя. Такой подход позволяет создать предпосылки для принятия предприятиями и их подразделениями оптимально напряженных плановых заданий, формирования устойчивых и одновременно гибких систем управления промышленными объектами.

В рамках модели межрегиональной интеграции проведена оценка процессов перераспределения труда и капитала между субъектами Центрального федерального округа и сделан вывод о наличии наиболее сильных межрегиональных взаимодействий Владимирской области с г. Москвой. Кроме того, установлено, что ресурсный обмен не является равноценным, так как федеральный центр активно «оттягивает» трудовые ресурсы, в то время как Владимирская область обладает низкой инвестиционной привлекательностью для московских инвесторов.

Полученные результаты позволили сформулировать ряд мер по совершенствованию нормативной базы, регулирующей инвестиционную деятельность, прежде всего, в части обеспечения гарантий прав субъектов инвестиционной деятельности и защиты инвестиций со стороны органов управления. Повторная оценка интеграционных взаимодействий Москвы и Владимирской обла-

сти показала, что внедрение предложенных мероприятий в совокупности с усилиями региональной администрации повысило инвестиционную привлекательность ряда районов области, а привлеченные инвестиции снизили отток рабочей силы) [1, с. 107].

Отсутствие системности в управлении нематериальными активами является одной из причин банкротства организаций. Управлять деловой репутацией и торговой маркой должны компетентные специалисты при патронаже и заинтересованном участии высшего руководства организации. В связи со значительной и постоянно возрастающей ролью нематериальных активов (НМА) у субъектов экономики возникает возможность использования НМА в целях достижения устойчивого развития. Из всей совокупности НМА наиболее используемыми являются торговая марка (бренд) и репутация. И тот и другой активы могут быть введены в управленческий цикл организации, в том числе оценены, поставлены на баланс и амортизироваться. Бренд может приносить организации значительные выгоды, обусловленные увеличением уставного капитала, повышением инвестиционной привлекательности, созданием базы для инновационных преобразований, получением дополнительной прибыли от производства и реализации продукции, от продажи лицензий. Репутация, как корпоративная, так и личная, является более уязвимым активом и требует постоянного мониторинга, направленного на выявление как негативных, так и позитивных аспектов проявления. И это не только публикации в СМИ и Интернете — это далеко не полный перечень инструментов формирования репутации, а лишь каналы коммуникации с аудиториями формирования репутации. Вот почему исследование механизма управления нематериальными активами на предприятии является необходимой задачей. Успешно решить ее — значит, обеспечить предприятию высокую конкурентоспособность и возможность устойчивого развития. Поэтому в настоящий момент наиболее остро встает вопрос об эффективности внутрифирменного управления нематериальными активами, такими, как деловая репутация и бренд.

Согласно исследованию, проведенному Российским союзом промышленников и предпринимателей, компании, уделяющие

внимание вопросам устойчивого развития быстрее преодолели последствия кризиса 2009 г. Нарастание очередного кризиса в российской экономике не позволяет ей утратить свою актуальность.

Каждый регион сталкивается со своими проблемами и разрабатывает соответствующую стратегию их решения и достижения приоритетных целей развития. В этих условиях особое значение приобретает задача формирования центров развития (ЦР) и их интеграция в соответствующий раздел общенациональной стратегии. ЦР необходимо рассматривать как точку притяжения факторов развития, их системной организации и их «усиления» в том или ином аспекте, для решения актуальных проблем и достижения приоритетных целей. Создание ЦР — это проект, многовариантный и многокритериальный. Следовательно, стоит задача выбора оптимального варианта. Инструментом такого выбора является экономико-математическое моделирование. При этом должны использоваться модели нового типа, описывающие взаимодействие тех экономических субъектов, которые потенциально способны образовывать ЦР. Это имитационная динамическая модель, ориентированная на проведение вариантных расчетов с последующим качественным анализом каждого варианта и выбора наиболее приемлемого. После этого могут рассматриваться наиболее эффективные варианты государственной поддержки и стимулирования бизнеса по поводу инвестирования в потенциальные субъекты ЦР [3, с. 52].

Литература

1. *Аванесян М. Г.* Российская практика инновационной деятельности корпораций // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 32. С. 107–113.
2. *Киндюкова С. С.* Зависимость диффузии инноваций от показателей качества нового изделия // Альманах современной науки и образования. 2012. № 12. Ч. 2. С. 58–60.
3. *Черкасов М. Н.* Затраты на реализацию инновационных проектов и их сокращение // Проблемы экономики. 2013. № 1. С. 52.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОЛОГИИ «ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЯ СИСТЕМ»

Ключевые слова: эффективность, стратегия, системные решения.

Для достижения поставленной цели организации должны: выпускать конкурентоспособную продукцию, систематически ее обновлять в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями; рационально использовать производственные ресурсы, снижать себестоимость и повышать качество продукции; разрабатывать стратегию и тактику поведения организации и корректировать их в соответствии с изменяющимися условиями рынка; обеспечивать условия для роста квалификации и заработной платы персонала, создавать благоприятный социально-психологический климат в трудовом коллективе; проводить гибкую ценовую политику на рынке и осуществлять другие функции.

Когда мы усиливаем воздействие на небольшое количество факторов системы, то достигаем наибольшего эффекта по сравнению с тем, если бы мы воздействовали на большинство проблемных областей сразу. ТОС — область управления, связанная с постоянным генерированием прибыли за счет ускорения наиболее коррелирующих процессов. Правда необходимо помнить, что ускорение не может расти постоянно. Поэтому основной смысл теории ограничений заключается в выявлении ограничений внутри системы, которые необходимы, чтобы удерживать качество продукции на стабильно высоком уровне в целях повышения прибыли. Методология ТОС позволяет использовать определенные логические инструменты, которые в итоге выявляют ограничения и стоящие за ними управленческие противоречия. Важным аспектом является простота и практичность внедрения ре-

шений методом ТОС. Нацеленность на выполнение конкретных задач бизнеса достигается за 2–3 месяца. Ориентация на взаимовыгодное сотрудничество увеличивает стимулы для работников.

Системный подход — метод решения проблем организации.

1. Выделите систему (т. е. определите входы, процессы, выходы, модель выхода (цель), обратную связь).

2. Определите проблему как разрыв между моделью выхода и фактическим выходом.

3. Решите проблему путем изменения входов и процессов.

4. Повторите цикл.

Что такое дерево текущей реальности? Дерево текущей реальности (ДТР — Current Reality Tree) — логическое построение, которое позволяет наглядно передать текущее состояние дел. По сути ДТР — это цепочка связанных явлений, наиболее вероятных в данных конкретных обстоятельствах в данной системе.

Для чего строить Дерево текущей реальности:

- разобраться в сложных системах;
- обозначить нежелательные явления (НЯ — Undesirable Effects) в системе;
- связать нежелательные проявления с истинными причинами (ИП — Root Causes) через последовательность причин и следствий;
- если возможно, определить ключевую проблему (КП — Core Problem), приводящую в данной системе к появлению ~70% нежелательных проявлений;
- понять, в каких случаях истинные причины или ключевая проблема лежат вне зоны нашего влияния;
- выделить ряд причин (ограничений), на которые следует направить усилия для скорейшего улучшения характеристик системы;
- принять решение о первом шаге, который позволит начать позитивные преобразования всей системы.

Суть работы над деревом текущей реальности — поиск ограничений системы, которые не позволяют ей работать эффективнее. Необходимо понять, что именно нас в данный момент не устраивает в работе системы и в чем заключается корень проблемы. В самом начале построения диаграммы не следует пытаться

разрешить найденный конфликт, противоречие или напряжение. Не завершив полностью построение дерева, вы можете упустить что-то очень важное.

Один из первых блоков, которые понадобятся при построении дерева текущей реальности — нежелательное явление (НЯ). Что это такое? В сущности, это первый показатель — в системе что-то неладно. Нежелательное явление — это событие, действительно существующее и являющееся негативным само по себе.

Строя дерево текущей реальности, мы по логическим связкам проходим путь от нежелательного проявления назад к истокам — к истинным причинам бед. Истинная причина — это начало цепи причин и следствий. Между истинной причиной и нежелательным проявлением может быть несколько промежуточных звеньев причин и следствий, тоже не всегда положительных с субъективной точки зрения. В любом случае истинная причина — это тупик, логическое утверждение, дальше которого двигаться некуда.

Почему тупик? Теоретически можно проследить цепь причин и следствий вплоть до сотворения мира. Но на деле мы очень быстро выходим за пределы зоны своего контроля, а дальше и за границы сферы влияния. Работать же над тем, на что вы повлиять не в состоянии, не имеет смысла. Таким образом, первым сигналом о том, что вы отыскивали истинную причину, будет точное определение границ влияния. Итак, истинная причина может быть:

- последним звеном цепи, находящейся в сфере вашего влияния;
- первым звеном за пределами сферы вашего влияния, тогда вы с ней ничего уже поделать не можете.

Дерево текущей реальности строится в первую очередь для того, чтобы проследить цепочку причин и следствий от нежелательного проявления до истинной причины. Чаще всего, хотя и не обязательно, в таких диаграммах одна истинная причина вызывает несколько нежелательных явлений. Ключевой проблемой мы будем называть истинную причину, ответственную за 70 и более процентов нежелательных явлений. Но есть и другое условие: ваша интуиция и здравый смысл должны принять этот вывод, тогда вы действительно можете заявить, что нашли ключевую проблему системы.

Литература

1. Шрагенхайм Э. Теория ограничений в действии: системный подход к повышению эффективности компании. М.: Альпина Паблишер, 2014. 286 с.
2. Голдратт Э. М., Кокс Дж. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. Минск: Попурри, 2009. 496 с.
3. Детмер У. Системный подход к непрерывному совершенствованию. М.: Альпина Паблишер, 2010. 448 с.

С. В. Спиридонов

Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

КРИТЕРИИ НАУЧНОЙ НОВИЗНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Ключевые слова: научное исследование, экономическая система, экономическое исследование, критерии научной новизны, научная новизна, экономический анализ, теоретическая научная значимость, практическая значимость.

Исследование экономических систем основано на применении особых взаимосвязанных и взаимообусловленных аналитических методов, объединенных в рамках экономического анализа и направленных на изучение процессов и явлений, происходящих в экономике, а также их причин, результатов и последствий. Целью анализа в данном случае является раскрытие общих закономерностей экономических процессов, выявление и изучение факторов, положительно или отрицательно влияющих на показатели эффективности экономических систем, прогнозирование экономических процессов для разработки программ экономического развития. В то же время основным результатом анализа как научного исследования станет приращение знаний о взаимодействии элементов экономической системы. В этом состоит основное предназначение любого научного исследования — привносить новые данные о предметах и явлениях окружающего мира.

Новизна результатов экономического исследования неотделима от его методологии и методического обеспечения. Новые подходы и методики позволяют исследователю получить неизвестную ранее информацию об известных предметах, открыть неизвестные современной науке объекты и явления или обобщить и переосмыслить имеющиеся данные с новых позиций. В связи с этим методологическая подготовка и методологическая культура исследователя предполагают наличие у него точных представлений о том, каковы признаки новизны результатов исследования в экономике. Данный вопрос неизменно остается открытым, в особенности для начинающих ученых.

Экономическое исследование, как любое научное исследование, должно быть ориентировано на появление нового знания об определенной экономической системе, которое и является конечным продуктом труда исследователя. Я. С. Яскевич характеризует науку как деятельность по получению новых знаний, целенаправленный процесс «движения от незнания к знанию, от знания неполного, ограниченного, приблизительного ко все более полному, общему и точному знанию посредством изучения объективной действительности», тогда как научное исследование является отдельным актом этого процесса [6, с. 400]. Данный постулат находит широкое подтверждение в современной литературе по методологии научного исследования. В частности, в своей монографии «Основы научной работы и методология науки» Г. И. Андреев и соавторы акцентируют внимание читателя на необходимости осознания того, что «создаваемый в сфере науки продукт — это прежде всего новая (или уточненная) информация» [3, с. 45]. По мнению А. В. Павлова, научное исследование «является умением получать опытное знание и осмысливать его теоретическими средствами в рамках сложившейся научной культуры», и при этом наука добывается «теоретически обоснованных открытий, вводящих в состав культуры новые предметные области», применяя данное понятие в основном для естествознания, но не исключая его из арсенала гуманитарных и социальных наук [4, с. 86, 113]. В статье В. С. Степина «Становление идеалов и норм постнеклассической науки» важная роль в научном исследовании отведена установке «на постоянный рост знания и особую

ценность новизны в науке», которая «выражена в системе идеалов и нормативных принципов научного творчества (например, запрете на плагиат)» [5, с. 183]. Следовательно, по мнению многих авторов, истинно научный результат исследования обладает основным сущностным признаком — «новизной».

Существует множество определений новизны, которые сформулированы непосредственно в отношении научного факта или результата, либо применительно к представлению данных и результатов научного исследования в диссертационной работе. Концептуальное определение новизны научного факта дает И. Н. Кузнецов в учебном пособии «Основы научных исследований», связывая ее с принципиально новым, неизвестным до сих пор предметом, явлением или процессом, и подчеркивая при этом обязательность нового знания. Говоря о новизне идеи и темы научных разработок, И. Н. Кузнецов подчеркивает, что «новое сильно тем, что оно обычно несет в себе все прогрессивное старого, поэтому за ним будущее» [2, с. 156]. Эту мысль развивают В. И. Аверченков, Ю. А. Малахов и А. Н. Фомичев, утверждая органичность связи новизны и темы и необходимость существования «гипотезы новизны исследования», обеспечивающей существование «ядра исследования», обладающего существенными признаками оригинальности и называемого «изюминкой» исследовательской работы [1, с. 122; 7, с. 24].

Для целей теоретического обоснования оценки экономического исследования по критериям новизны необходимо выделить критерии, являющиеся существенными признаками новизны. По мнению автора статьи, наиболее полно данные признаки описаны в фундаментальной монографии Г. И. Андреева и соавторов «Основы научной работы и методология диссертационного исследования», которые предлагают относить научные результаты к новым в том случае, если они удовлетворяют пяти требованиям: оригинальность и уникальность; мировая новизна (нетрадиционность); теоретическая научная значимость; практическая научная значимость; нетривиальность [3, с. 176–186].

Оригинальность и уникальность результатов исследования состоит в том, что данный результат — выявленный закон, закономерность, гипотеза — получен впервые именно в результате дан-

ного исследования. Формулируя результат научной работы, исследователь должен отразить его оригинальность и уникальность.

Мировая новизна — это новое, неизвестное раньше систематизированное знание об окружающем мире. Требование мировой новизны состоит в том, что полученное знание должно быть принципиально новым, разнящимся с прежними представлениями о миропорядке. Например, вплоть до второй мировой войны общепризнанным являлся постулат о том, что экономика является неэкспериментальной наукой вследствие методологической и практической невозможности организации и осуществления экономических экспериментов. Однако в конце 40-х — начале 50-х годов XX столетия в США в результате совместной работы представителей различных отраслей экономической науки были проведены первые эксперименты в области индивидуального принятия решений и интерактивных взаимодействий в организациях, что явилось для экономической науки нетрадиционным, принципиально новым научным фактом.

Теоретическая научная значимость результата исследования состоит в пригодности этого нового знания для использования в научной деятельности в качестве инструмента методологии. То есть к научно значимым можно в первую очередь отнести результаты методического характера и развитие методов исследования, а также выявленные важные теоретические выводы, в том числе закономерности, принципы и другие положения.

Вклад ученого в развитие методов исследования заслуживает особого признания, особенно если в работе существует реальный практический результат применения нового методологического подхода к изучаемой проблеме. Такой вклад предполагает разработку нового или совершенствование существующего научно-методического аппарата:

- новый научно-методический аппарат — это разработка новой прикладной теории (математического аппарата) или использование известного математического аппарата в новой области, или построение принципиально новой системы логических, аналитических операций и других процедур;
- усовершенствованный научно-методический аппарат — это известный научно-методический аппарат с внесенными в

него новыми или уточненными математическими зависимостями (показателями), логическими или другими операциями и процедурами, которые позволяют учесть эффект, от новых, ранее не учитываемых факторов, или более точно и конкретно оценивать получаемые результаты.

Пятое требование нетривиальности результата Г. И. Андреев и соавторы предлагают отличать от нетрадиционности, хотя, по их мнению, она является условием мировой новизны. Под нетривиальностью понимается невозможность получения конкретного научного результата с помощью известных науке методов и методик. То есть нетривиальными являются только те научные данные, которые получены с помощью нового или усовершенствованного научно-методического аппарата. Следствием этого положения является утверждение о том, что результаты исследования, полученные логическим путем на основе предыдущего опыта исследователя, не удовлетворяют требованию нетривиальности и не носят методического характера [3, с. 186].

На основании представленных выше рассуждений можно заключить, что любое правильно организованное исследование содержит новую методику, и автору исследования необходимо вычленив ее и представить в качестве научной новизны. В этом будет состоять следование критериям оригинальности и уникальности, а также теоретической научной значимости работы. Примерами новых методик могут служить иная постановка задачи, использование известных методов впервые в новой предметной области, а также дополнение известных методик с учетом некоторых новых данных. Кроме того, все исследования подразделяются на фундаментальные и прикладные. Соответственно, критерии уникальности и оригинальности двух данных классов исследований будут совершенно различны: для фундаментальных исследований новым результатом будет являться выработка методологии оригинального подхода к явлению или процессу, а для прикладных — лишь воплощение научных знаний в конкретной отрасли науки или производства.

Для проверки мировой новизны научных результатов исследователь должен быть знаком со всеми существующими официальными публикациями на интересующую тему в течение по-

следних лет, а иногда и более старыми, включая отечественные и зарубежные источники. Необходимость получения новых фактов и создания новых гипотез требует от ученого быть информированным о ранее полученных в своей области науки знаниях. Исследователь должен активно и настойчиво искать, и анализировать все материалы, имеющие отношение к предметной области диссертационного исследования во всех доступных организациях и источниках. Для этого необходимо участие в научных конференциях, выставках, семинарах, знакомство со специалистами, занимающимися исследованиями в предметной области диссертации. Таким образом можно отслеживать состояние проработки вопросов в исследуемой области.

Для утверждения научной новизны результатов и своего приоритета в исследовании данного предмета ученый должен как можно раньше опубликовать результаты своей работы в рецензируемых журналах. Новизна полученных результатов не подвергается сомнению, если получен патент на изобретение, авторское свидетельство или другие официально зарегистрированные государственной патентной экспертизой свидетельства.

Таким образом, проработка вопросов, связанных с научной новизной, является ключевым фактором успеха экономического исследования. Его оценка во многом определяется тем, как в нем представлены существенные признаки новизны полученных результатов.

Литература

1. *Аверченков В. И., Малахов Ю. А.* Основы научного творчества: учеб. пособие. 2-е изд., стереотип. М.: ФЛИНТА, 2011. 156 с.
2. *Кузнецов И. Н.* Основы научных исследований: учеб. пособие для бакалавров. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2014. 284 с.
3. Основы научной работы и методология диссертационного исследования / Г. И. Андреев [и др.]. М.: Финансы и статистика, 2012. 296 с.
4. *Павлов А. В.* Логика и методология науки: современное гуманитарное познание и его перспективы: учеб. пособие. 2-е изд., стер. М.: Флинта, 2016. 343 с.

5. *Степин В. С.* Становление идеалов и норм постнеклассической науки // Проблемы методологии постнеклассической науки: сб. ст. / отв. ред. Е. А. Мамчур. М.: ИФРАН, 1992. С. 183.

6. *Яскевич Я. С.* Философия и методология науки. Вопросы и ответы: полный курс подготовки к кандидатскому экзамену. Минск: Выш. шк., 2007. 656 с.

А. С. Соловьёв
ПАО «Сбербанк»

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ БЛЭКА — ШОУЛЗА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ

В основе всех математических моделей по расчету цены опциона, лежит идея эффективного рынка. Предполагается, что «справедливая» премия опциона соответствует его стоимости, при которой ни покупатель опциона, ни его продавец, в среднем не получают прибыли.

Для вычисления премии, постулируются свойства стохастического процесса, моделирующего поведение цены базового актива, лежащего в основе опционного контракта. Параметры такой модели оцениваются на основании исторических данных. Одним из важнейших статистических параметров, влияющих на величину премии, является волатильность цены базового актива. Чем она больше, тем выше неопределенность в предсказании будущей цены и, следовательно, больше премия (за риск), которую должен получить продавец опциона. Второй важный параметр, также непосредственно связанный с неопределенностью — это время до истечения опциона. Чем дальше до этой даты, тем выше премия (при одной и той же цене поставки базового актива, оговоренной в опционном контракте).

Классическая модель ценообразования Блэка — Шоулза была предложена Фишером Блэком и Майроном Шоулзом в работе [3] и основана на ряде устоявшихся предположений, которые позво-

ляют обеспечить корректность выводов о справедливой цене опциона, получаемой при ее использовании.

В октябре 1997 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена Роберту Мертону (Robert Merton) и Майрону Шоулзу (Myron Scholes). Комитет по назначению лауреатов выдвинул для присуждения премии еще одного ученого, Фишера Блэка (Fisher Black), но его преждевременная смерть в 1995 г. в возрасте 57 лет помешала ему разделить эту честь. Эти три человека считаются создателями математической формулы для вычисления стоимости опционов и других производных инструментов, которая оказала огромное влияние на развитие теории и практики финансов. Эта формула сегодня широко известна как формула Блэка — Шоулза — Мертона.

Открытие данной формулы привело к повышенному интересу к производным инструментам и взрывному росту опционной торговли. Опубликование формулы Блэка — Шоулза — Мертона в 1973 г. позволило отойти от субъективно-интуитивных оценок при определении цены опционов и подвести под него теоретическую базу, применимую и к другим производным инструментам. Для начала 70-х годов сама идея использовать математический подход для оценки производных инструментов была революционна.

Модель ценообразования опционов Блэка — Шоулза — Мертона (*англ.* Black–Scholes–Merton Option Pricing Model, OPM) — модель, позволяющая определить цену европейских опционов «колл» и «пут».

Модель Блэка — Шоулза основывается на некоторых допущениях и предположениях:

- оцениваемые опционы являются европейскими;
- выплаты по базовому активу во время существования опциона не осуществляются;
- финансовые рынки являются полностью эффективными, т. е. участники рынка не могут предугадать рыночные колебания;
- не существует комиссий и других транзакционных издержек;
- безрисковая процентная ставка и волатильность соответствующего базового актива известны и постоянны;

- модель основывается на логнормальном распределении цен базового актива [6].

Формализация модели имеет следующий вид:

$$c = S_0 \times N(d_1) - K \times N(d_2) \times DF;$$

$$p = K \times N(-d_2) \times DF - S_0 \times N(-d_1);$$

$$d_1 = \frac{\ln(S_0/K) + (r + \sigma^2/2) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}};$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{t},$$

где c и p — премии по опционам «колл» и «пут» соответственно (результат аналитических расчетов);

S_0 — текущая рыночная цена базового актива (спот-цена);

K — цена исполнения опциона (страйк);

t — время, оставшееся до завершения срока действия опциона, в годовом выражении;

r — безрисковая процентная ставка, в годовом выражении;

$N(\dots)$ — функция стандартного нормального распределения;

σ — величина волатильности базового актива, в годовом выражении;

DF — дисконтный фактор (может быть рассчитан исходя модели непрерывного начисления процентов (e^{-rxt}) либо исходя из модели дискретного начисления процентов (или $\sqrt{(1+r)^t}$).

В основном модель Блэка — Шоулза — Мертона используется в следующих случаях:

- для поиска недооцененных опционов для продажи и переоцененных опционов для покупки;
- для хеджирования портфеля, что позволяет снизить риски в случае низкой волатильности;
- для оценки рыночных предпосылок по будущему значению волатильности.

Как правило, модель Блэка — Шоулза — Мертона используется трейдерами для сравнения текущих и теоретических значений цен на опционы. Если теоретическое значение не совпадает с текущим и разница между ними больше, нежели стоимость заключения сделки, то трейдеры применяют тактику арбитража на

этой разнице. Однако в основе модели лежит теория, которая предполагает отсутствие возможности арбитража. В связи с этим по факту модель Блэка — Шоулза — Мертона использует несколько человек, которые находят и вытесняют ситуации на рынке с арбитражем. Стоит отметить, что данное предположение считается вполне оправданным.

Еще один способ использования модели основан на вычислении для портфеля акций позиций хеджирования. В связи с тем, что колебания цен опционов совпадают с ценой акции, то продажа опционов позволяет уравновесить потери от акции. Для этого применяется модель Блэка — Шоулза — Мертона, которая определяет число опционов на продажу для достижения желаемой волатильности.

Помимо этого модель Блэка — Шоулза применяется для расчета рыночных предпосылок для волатильности (сигма). В этом случае предполагается, что рынок правильно оценил опционы, поэтому из формулы спокойно можно найти рыночную оценку нижней и верхней границ цены акции в будущем. Из этих значений строятся узкие кривые распределения, которые увеличивают вероятность приближения теоретической цены к ее будущему значению. Другими словами, чем выше «колл», тем больше различия в ожиданиях цены. Также стоит отметить, что в случае переоценки опциона модель Блэка — Шоулза применяется для поиска количественных вероятностей, которые определены рыночными ожиданиями.

Несмотря на то, что трейдеры в основном используют один алгоритм модели, в формулу могут подставляться различные значения. Сигма рассчитывается по предыдущим рыночным данным, которые могут браться с любого момента. Как правило, расчет ведется по данным за последний год, поэтому использования более короткого или длительного временного интервала приводит к различным результатам.

В результате получается, что модель Блэка — Шоулза никак не может стать панацеей для трейдеров, она выступает лишь в качестве очень ценного инструмента, позволяющего оценить опционы и рыночные ожидания.

Если рассматривать котировки опционов в терминах подразумеваемой ими волатильности, является очевидным, что формулы

справедливых цен опционов Блэка — Шоулза — Мертона не применимы к реальному рынку напрямую. Действительно, если бы цены хотя бы приблизительно удовлетворяли теоретической модели, то подразумеваемые волатильности во всех страйках одной и той же серии были бы приблизительно равны. Вместо этого подразумеваемые волатильности котировок в страйках, далеких от текущей точки «денег», по крайней мере с одной стороны, от «денег», оказываются заметно выше, чем «на деньгах». В силу повсеместности этого феномена общепринятыми даже стали два специальных термина, описывающих данную ситуацию. А именно для случая, когда превышение над центром наблюдается с обеих сторон, обычно говорят об «улыбке» волатильности, тогда как при одностороннем подъеме стандартно используется термин «ухмылка».

Литература

1. URL: <http://www.rbc.ru/finances> (дата обращения: 03.10.2017).
2. *Bluemke A.* How to Invest in Structured Products: A Guide for Investors and Asset Managers. Wiley Finance, 2009.
3. *Black F., Scholes M.* The pricing of options and corporate liabilities // The Journal of Political Economy. May-June, 1973. Vol. 81 (Is. 3). P. 637–654.
4. *Вайн С.* Опционы: полный курс для профессионалов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 466 с.
5. *Израйлевич С., Цудикман В.* Опционы. Системный подход к инвестициям. Критерии оценки и методы анализа торговых возможностей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 280 с.
6. *Халл Д. К.* Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. 8-е изд. М.: ИД «Вильямс», 2014. 1072 с.

О. М. Соловьева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Ключевые слова: экономика, математическое моделирование, анализ.

В настоящее время методы математического моделирования находят все большее применение в различных областях экономики. Это дает возможность увидеть за частным общее, развить универсальные методы анализа объектов, познать свойства изучаемых процессов и систем, а также содействует совершенствованию и повышению экономической эффективности деятельности предприятий и организаций. Что, в свою очередь, позволяет более полно изучить влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности организаций, оперативно провести подобный анализ, повысить точность экономических расчетов, решить многомерные аналитические задачи, выполнение которых традиционными методами затруднительно, а в ряде случаев не представляется возможным. Иными словами математическое моделирование является незаменимым инструментом для проведения анализа и прогнозирования. В процессе моделирования выделяются основные закономерности, поддающиеся записи на языке математики.

Особое место занимает построение и изучение экономико-математических модели, описывающих влияние отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности. Предлагается к рассмотрению аналитическая экономическая модель зависимости наступления экономического эффекта от внедренных инноваций и мотивации сотрудников.

Задача состоит в построении математической модели экономической эффективности с учетом конкретных видов деятельности, взаимодействия их и влияния инноваций и мотиваций.

Направление деятельности, которое обладает той или иной степенью благоприятствования, можно определить как вектор. Полное факторное пространства удобно определить посредством тензоров. Подобный подход дает возможность описать и изучить экономическую реакцию объекта на изменение внешних условий. К примеру, в настоящее время внешнеэкономическая деятельность не является наиболее благоприятной. Соответственно, аналогичные методы мотивации и применение инноваций не

принесут большого эффекта. Подобным способом определяется чувствительность функции к изменению факторов.

Для математического решения поставленной задачи используется базис. В нем рекомендуется записывать окончательные выражения и соответствующие операции в их математическом, например, конфигурационные тензоры, описывающие эффективность мотивации и применения инноваций, усредненные по факторным пространствам, включающим в себя некое количество конкретных направлений деятельности, в которых реализуется эффективность инноваций и мотиваций сотрудников. Используются различные базисы, выбираемые каждый раз так, чтобы форма записи соответствующих законов реализации процесса была предельно простой и понятной по содержанию.

Принципы, на которых основывается представленная здесь модель.

1. Предполагается, что существует правило, устанавливающее связь между экономическим эффектом некоего направления деятельности в конкретной области и инновациями, мотивацией сотрудников, а также другими переменными задачи в виде определенной функции или функционала. За основополагающие переменные приняты инновации и мотивация, поскольку согласно имеющимся данным именно эти составляющие оказывают наибольшее влияние на экономическую эффективность [1]. Соответствующий закон записывается в локальной системе координат, определяемой таким образом, чтобы обеспечить наиболее простую и очевидную математическую интерпретацию. При этом выбирают ее таким образом, чтобы не было зависимости от соседних локальных инвариантов, так называемых других соседних направлениях деятельности.

2. Ориентационное усреднение применяется как средство перехода к описанию суммарного экономического эффекта, когда возможна формулировка задачи в терминах, характеризующих экономические свойства.

3. Предполагается, что локальные инварианты независимы как в смысле соблюдения соответствующих локальных законов.

4. Взаимное воздействие локальных инвариантов учитывается заменой используемых инноваций на некоторые эффективные.

5. Предполагается, что усреднение можно рассматривать как экономическую эффективность некоей экономически сплошной среды, для которой возможны необходимые математические преобразования [2].

Как уже было сказано выше, характер экономического эффекта существенно определяется такими критериями, как применение в деятельности организации или предприятия инноваций и мотивация сотрудников. Поэтому целесообразно рассматривать зависимость экономического эффекта E не просто от используемых инноваций I , а от эффективных инноваций I^* , которые зависят, в свою очередь, от мотивации сотрудников M , что записывается в виде:

$$I^{*'} = I - I_0 A_{ik} M_{ik},$$

где I — инновации;

I_0 — базовые инновации, рекомендованные разработчиком;

A_{ik} — тензор коэффициентов, которые зависят от вида деятельности;

M_{ik} — тензор мотиваций в выбранном базисе;

' — означает производная по времени.

Экономическая эффективность реализуется путем возникновения первоначального экономического эффекта и последующего их увеличения (изменения) за счет влияния инноваций и мотиваций сотрудников. Определим это как смену одной экономической фазы другой. То есть происходит некое «движение границ» раздела старой и новой экономических фаз.

Экономическое изменение, «рост», который может иметь и обратный знак в случае процесса «спада», осуществляется до тех пор, пока не произошел экономический эффект во всех взаимосвязанных видах деятельности. Отсюда условием прекращения для роста является требование $Ef = 1$, т. е. когда методы повышения эффективности принесли максимально возможный в сложившихся условиях результат. А для «обратной фазы», в случае неблагоприятной ситуации — $Ef = 0$, где Ef — суммарная новая экономическая фаза — суммарно во всех взаимосвязанных областях деятельности.

По логике вышеизложенного записывается уравнение, отражающее кинетику образования и исчезновение эффекта. Уравнение имеет следующий вид:

$$E' = \kappa I^{*'} ((H(I^{*'})H(1 - Ef) + (H(Ef)H(-I^{*'}))),$$

где κ — коэффициент;

$H(x)$ — функция Хэвисайда от переменной x .

Функция Хэвисайда $H(x)$ — это функция включения, ступенчатая функция, принимающая значение «1» при положительных значениях переменной x и «0» при отрицательных x [3].

Во многих случаях свойства эффективности определяются не только среднестатистическими свойствами кинетики локального изменения, но и статистикой этих свойств по локальным направлениям, что объясняется неодинаковыми условиями экономического развития в различных областях деятельности. Кроме этого учитывается и статистика в положении относительно экономического «центра».

На основе сказанного, определяя локальные направления, например по Эйлеру, выражение для суммарного экономического эффекта приобретает следующий вид:

$$E_{\text{sum}} = \int_s \int_w \int_{\Gamma} E' \partial s \partial w \partial \Gamma,$$

где s — переменная интегрирования по времени;

w — совокупность угловых координат, характеризующих ориентацию локального базиса относительно базового;

f — функция экономической «текстуры»;

Γ — совокупность переменных, определяющих функцию расположения относительно исходного «экономического центра» [2].

Переход к макроэффекту осуществляется методом ориентационного и статистического усреднения.

В итоге имеем связную систему интегро-дифференциальных определяющих соотношений.

При решении данного уравнения рекомендуется использовать методы компьютерного программирования.

Данная модель позволяет, в том числе, объяснить и записать на языке математики разницу во времени наступления экономического эффекта от момента применения стимулирующих факторов и инноваций и степень интенсивности.

Моделирование в исследуемой области дает возможность выделить основные законы взаимного влияния экономических факторов и деятельности и записать их на языке математики.

Литература

1. *Andreassen J.-E.* A system analysis of employees' involvement in firms continuous improvement // Материалы XIX Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2015.

2. *Соловьева О. М.* Аналитическая модель зависимости экономического эффекта от инноваций и мотивации сотрудников // Моделирование в технике и экономике: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Витебск, 23–24 марта 2016 г.).

3. *Соловьева О. М., Садыкова Э. Ф., Толкачев И. В.* Моделирование и экономический анализ // Сетевое сотрудничество в науке промышленности и образовании: материалы Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2016.

Н. Ф. Станкевич

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОЦЕНОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Ключевые слова: *оценочные резервы, налоговый учет, материальные ценности, финансовые вложения, сомнительные долги, международные стандарты финансовой отчетности.*

Оценочные резервы представляют собой как оценочная сумма обязательств или расходов. Эти резервы разработаны для того, чтобы уточнять балансовую оценку отдельных активов. Необходимо их создавать, в противном случае результат данных активов в отчетности будет не корректен. В таком случае в учетной политике определяется не сам факт создания, а последовательность и порядок формирования исходных резервов.

Оценочные резервы образуются не реже одного раза в год, непосредственно перед составлением годовой отчетности. Эти запасы должны иметь переходящий остаток, уменьшающий оценку соответствующего актива. В годовом балансе данный актив показывается за вычетом суммы начисленного резерва, определяющийся как «нетто-оценка».

К оценочным резервам в налоговом учете в настоящий период времени относят:

- резервы по сомнительным долгам (ст. 266 НК РФ);
- резервы на возможные потери по ссудам (для банков) (ст. 292 НК РФ);
- резервы под обесценивание ценных бумаг (для профессиональных участников рынка ценных бумаг) (ст. 300 НК РФ).

Процедура создания и применения любого резерва должен быть закреплена в учетной политике организации. Например, организация по каким-то видам расходов создает резерв, следовательно, возникающие расходы должны списываться именно за счет резерва [1, с. 21].

Стратегия оценочных резервов в налоговом учете заключается напрямую через финансовое регулирование. Эти запасы находят применение в целях их равномерного списания в течение года, определены для оптимизации системы налогообложения.

Сомнительным долгом считается любая задолженность перед налогоплательщиком, которая создана в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, когда эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Для налогоплательщиков — банков сомнительным долгом свойственна задолженность по уплате процентов, по долговым обязательствам любого вида, например, когда эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, вне зависимости от наличия залога, поручительства, банковской гарантии.

Сумма резерва по сомнительным долгам характеризуется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

- 1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней — в сумму создаваемого резерва учитывается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности
- 2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) — в сумму ре-

зерва включается 50% от суммы, установленной на основании инвентаризации задолженности;

- 3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней — не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Сумма резерва по сомнительным долгам, исчисленного на отчетную дату по правилам, установленным п. 4 настоящей статьи, сопоставляется с суммой остатка резерва, который формируется как разница между суммой резерва, исчисленного на предыдущую отчетную дату по правилам, установленным п. 4 настоящей статьи, и суммой безнадежных долгов, возникших после предыдущей отчетной даты.

Банки вправе, кроме резервов по сомнительным долгам, предусмотренных ст. 266 НК РФ, сформировать резерв на возможные потери по ссудам по ссудной и приравненной к ней задолженности.

Суммы отчислений в резерв на возможные потери по ссудам включаются в состав внереализационных расходов в течение отчетного (налогового) периода.

При принятии банком решения о списании с баланса кредитной организации безнадежной задолженности по ссудам прекращается начисление процентов на данную ссудную задолженность, когда начисление таких процентов не прекращено ранее в соответствии с договором.

Суммы резервов на возможные потери по ссудам, отнесенные на расходы банка и не полностью применимые банком в отчетном (налоговом) периоде на покрытие убытков по безнадежной задолженности по ссудам и задолженности, приравненной к ссудной, могут быть перенесены на следующий отчетный (налоговый) период.

Резерв на возможные потери по ссудам отображает собой специальный резерв, необходимость формирования которого определена кредитными рисками в деятельности банков.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые выполняют дилерскую деятельность, имеют основания относить на расходы в целях налогообложения отчисления в резервы под обесценение ценных бумаг в случае, когда такие налогоплательщики определяют доходы и расходы по методу начисления.

Следует отметить, что метод начисления НК РФ описывает порядок признания конкретных доходов и расходов.

Перечисленные резервы под обесценение ценных бумаг корректируются по состоянию на конец отчетного (налогового) периода в размере превышения цен приобретения эмиссионных ценных бумаг, которые обращены на организованном рынке ценных бумаг, над их рыночной котировкой (расчетная величина резерва) [2, с. 75].

Резервы создаются в отношении каждой ценной бумаги одного выпуска ценных бумаг, удовлетворяющего определенным требованиям, независимо от изменения стоимости ценных бумаг других выпусков.

Резервы создаются по факту установления превышения учетной стоимости акций, оценка которых подлежит уточнению над их рыночной стоимостью. Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги создают фирмы, имеющие ценные бумаги, которые не котируются на фондовых биржах.

Для ценных бумаг, условиями выпуска которых предусмотрено частичное погашение их номинальной стоимости, при формировании запаса по состоянию на конец отчетного (налогового) периода цена приобретения корректируется с учетом доли частичного погашения номинальной стоимости ценной бумаги.

По своей сущности, оценочные резервы являются теми показателями учета и отчетности, которые формируют на основании поступившей внешней и внутренней информации, полученной в процессе анализа учета данных. Исходные значения периодически меняются. По общему правилу изменение оценочных значений отражает включение тех или иных сумм доходов и расходов организации [3, с. 143].

Таким образом, налоговому учету оценочных резервов придается особое значение в экономической и финансовой сфере общества, он является актуальным во всех аспектах и в нынешний период времени. В организациях Российской Федерации создание и применение как отдельных видов резервов, так и системы резервов в целом пока не получили широкого распространения.

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., 2016. С. 73–76.
3. Кордович В. И. Техника агрегирования рисков методом Монте-Карло // Известия С.-Петербург. гос. аграр. ун-та. 2013. № 33. С. 142–147.

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

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, эффективность управления дебиторской задолженностью, прибыль предприятия, выручка предприятия, оборачиваемость оборотных активов предприятия, размер кредиторской задолженности предприятия.*

Несомненная практическая значимость проблемы управления дебиторской задолженностью для обеспечения нормальной деятельности предприятий в конкурентной среде определяют актуальность темы настоящего исследования.

Современное состояние экономики, нарастающая конкурентная борьба среди предприятий всех отраслей в совокупности с высоким количеством неблагонадежных контрагентов и низким уровнем финансовой дисциплины предприятий в целом вызывает рост дебиторской задолженности. Анализ изменения структуры дебиторской задолженности дает возможность в динамике

проследить позитивные и негативные тенденции в оперативности управления финансами предприятия [1, с. 28].

Одними из основных показателей хозяйствования предприятия являются: прибыль предприятия; выручка предприятия; оборачиваемость оборотных активов предприятия; размер кредиторской задолженности предприятия.

Рассмотрим зависимость дебиторской задолженности и указанных показателей более подробно.

1. Что касается влияния дебиторской задолженности на прибыль, то здесь идет речь о просроченной дебиторской задолженности, о расходах учитываемых при расчете прибыли, необходимых для ее обслуживания и возможного перевода просроченной задолженности в сомнительную и нереальную к взысканию, и как итог списания ее на финансовые результаты деятельности организации.

2. Анализируя выручку предприятия в динамике можно судить о положении предприятия на рынке, его конкурентоспособности, о ликвидности товаров, реализуемых предприятием, маркетинговой и сбытовой деятельности, эффективности работы отдела продаж. Также, на изменения выручки влияет эффективность кредитной политики организации, основным объектом которой является дебиторская задолженность. С увеличением размеров дебиторской задолженности увеличивается выручка предприятия. В совокупности с качественной структурой дебиторской задолженности это говорит об эффективном использовании товарного кредита как инструмента увеличения реализации товаров. Превышение темпов роста дебиторской задолженности над темпом увеличения выручки от продаж свидетельствует о снижении уровня управления дебиторской задолженностью, о «замораживании» части выручки, необходимой для финансирования текущей деятельности.

3. Дебиторская задолженность — неотъемлемый элемент оборотных активов организации, который имеет прямое влияние на их величину. Увеличение размера дебиторской задолженности ведет к увеличению оборотных активов. Фактическое влияние изменения размера дебиторской задолженности на коэффициент оборачиваемости оборотных активов предприятий показывает,

что увеличение значения дебиторской задолженности предприятия ведет к увеличению коэффициента оборачиваемости оборотных активов, что может говорить о позитивном качестве дебиторской задолженности, ее структуры, эффективности управления и оптимальности размера [3, с. 189].

4. Размер кредиторской задолженности говорит о платежеспособности предприятия, финансовой дисциплине, о том, в каких размерах предприятие будет вынуждено отвлекать оборотные активы, а также насколько оперативно предприятие получает денежные средства, чтобы погасить свои кредитные обязательства. Задержка предприятиями-дебиторами выплат по долговым обязательствам в свою очередь изначально ведет к появлению просроченной кредиторской задолженности, далее к отвлечению оборотных активов [2, с. 7].

Отметим, что превышение темпов роста выручки над темпами роста прибыли может свидетельствовать о снижении инвестиционных возможностей предприятий или же снижении фонда потребления, что, как правило, негативно сказывается на динамике производительности труда. С позиций обеспечения расширенного воспроизводства необходимо, чтобы показатели прибыли увеличивались более быстрыми темпами по сравнению с ростом выручки от реализации. Если темп роста активов существенно отстает от темпов роста заемного капитала, то указанная тенденция определяет предположение о негативном характере развития преимущественно за счет заемных ресурсов. Принимая во внимание структуру пассива баланса, данное соотношение можно интерпретировать также как уменьшение темпов роста собственного капитала по отношению к заемным средствам, т. е. снижения финансовой устойчивости предприятия.

Отслеживая динамику показателей деятельности организации, можно сделать вывод об изменении как размеров, так и структуры дебиторской задолженности. Необходимо постоянно контролировать размер дебиторской задолженности, сдерживая его оптимальный уровень, так как увеличение задолженности не всегда ведет к качественному улучшению всех показателей деятельности предприятия. Контроль и своевременное отслеживание изменения дебиторской задолженности дает возможность

руководству организации прогнозировать и совершенствовать бизнес-процессы и результаты деятельности, повышая тем самым финансовую устойчивость и рентабельности организации в целом.

Литература

1. Бахрушина Н. Г. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2015. № 5.
2. Гендлер Л. А. Об интегральной оценке экономической динамики коммерческого предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности // Бизнес-панорама. 2012. № 8.
3. Лудинова Ю. В., Румянцева А. Ю. Проблемы управления задолженностью российских предприятий в современных условиях // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. 2013. № 1.

Н. Е. Тропынина

*Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна*

Е. А. Фурсова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ ИНТЕНСИВНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Ключевые слова:** конкуренция, рыночная экономика, конкурентный анализ, индикатор интенсивности конкуренции, мониторинг концентрации конкуренции.*

Оценку уровня концентрации рынка необходимо проводить как на макроуровне, для разработки антимонопольной политики и поддержания конкуренции, так и на микроуровне, например при выходе предприятия на новый рынок. Даже если предприятие уже успешно функционирует на рынке необходимо прово-

дить мониторинг и оценку степени его концентрации с целью завоевания новых сегментов рынка, прогнозирования возможного изменения спроса, отслеживания состояния дел в отрасли и т. д. При анализе структуры рынка и уровня конкурентной борьбы на нем могут применяться как количественные методы, так и методы, основанные на экспертных оценках. Однако, несмотря на гибкость и адаптивность использования экспертных оценок, полученные результаты достаточно субъективны, в силу чего редко применяется на практике.

Чаще всего в отечественной и зарубежной практике как на микро-, так и на макроуровне при анализе структуры рынка применяются количественные методы оценки степени его концентрации. Концентрация отражает размер и количество организаций на рынке. Самым простым показателем концентрации, применяющимся в отечественной практике является показатель пороговой доли рынка, который отражает размер крупнейших предприятий.

По действующему российскому законодательству [1] монополистом признается организация, контролирующая 50% рынка. Предприятие с пороговой долей 35–50% может быть признано монополистом только в том случае, если антимонопольные органы докажут его доминирующее положение на рынке и злоупотребление данным положением. Отметим, что в России пороговая доля рынка устанавливается только для компаний-продавцов. В некоторых странах данный показатель устанавливается как для продавцов, так и для покупателей.

Недостаток данного показателя заключается в том, что он применяется к отдельной организации и не отражает структуру рынка в целом.

Для оценки уровня концентрации и разработки антимонопольной политики в США вплоть до 1982 г. официальная статистика использовала Индекс концентрации CR (Concentration ratio) или коэффициент рыночной концентрации, который характеризует долю нескольких крупнейших предприятий на рынке в общем объеме рынка.

Для анализа рынка чаще всего применяют трехдольный ($CR3$) или четырехдольный показатель концентрации ($CR4$), измеряю-

щий сумму долей трех или четырех крупнейших компаний. Для примера приведем формулу расчета четырехдольного индекса:

$$CR4 = \sum_{i=1}^4 D_i = \frac{\sum_{i=1}^4 T_{pi}}{T_p},$$

где T_{pi} — розничный товароборот i -й организации, входящей в четверку крупнейших на исследуемом рынке, руб.;

T_p — совокупный розничный товароборот всех предприятий на исследуемом рынке, руб.;

D_i — рыночная доля i -го предприятия, ед.

Интерпретировать четырехдольный показатель концентрации принято в соответствии оценочной шкалой Бейна [2], который выделил четыре типа рынка на основе определенных значений коэффициента концентрации:

- 1) высококонцентрированная олигополия — $CR4 > 65\%$;
- 2) умеренно-концентрированная олигополия — $50\% < CR4 < 65\%$;
- 3) низкоконцентрированная олигополия — $35\% < CR4 < 50\%$;
- 4) неконцентрированный рынок $CR4 < 35\%$.

В зависимости от целей исследования, структуры рынка, количества предприятий на рынке и ряда других факторов, количество крупнейших предприятий, выбранных для расчета данного показателя может быть любым. Тогда формула будет иметь вид:

$$CRn = \sum_{i=1}^n D_i = \frac{\sum_{i=1}^n T_{pi}}{T_p},$$

где n — количество крупнейших предприятий на рынке, выбранных для расчета индекса концентрации. Данный показатель может быть рассчитан как в единицах, так и в процентах.

Чем ближе коэффициент рыночной концентрации к 1 (или 100%), тем выше степень монополизации исследуемого рынка. При приближении индекса к нулю, говорят о конкурентном рынке.

К недостаткам данного показателя относится то, что он не учитывает особенности структуры всего рынка, распределение долей среди конкурентов как внутри выбранных для расчета круп-

нейших предприятий, так и за пределом данной выборки, долю рынка, покрываемую за счет импорта.

Таким образом, коэффициент рыночной концентрации, относится к грубым индикаторам, недостатки данного показателя и возможная неточность в результатах анализа при его использовании привели к тому, что в настоящее время в мировой практике он используется как вспомогательный.

В отличие от коэффициента рыночной концентрации, индекс Херфендаля — Хиршмана (*ИНН*) учитывает средний размер каждого предприятия и неравномерность размера компаний.

Индекс Херфендаля — Хиршмана представляет собой сумму квадратов рыночных долей (в процентах или единицах) всех предприятий на рынке.

$$ИНН = \sum_{i=1}^k D_i^2,$$

где D_i — рыночная доля i -го предприятия, ед.;

k — количество предприятий на рынке.

Максимальное значение, которое может принимать *ИНН*, соответствует монополии на исследуемом рынке. Чем меньшие значения индекса Херфиндаля — Хиршмана, тем меньше концентрация на рынке, а следовательно, сильнее конкуренция.

Однако и данный показатель не лишен недостатков. Для точного расчета *ИНН* необходимо иметь данные рыночных долей всех предприятий, осуществляющих свою деятельность на рынке, что не всегда возможно при большом количестве участников рынка. Данный факт приводит к тому, что в исследованиях с применением данного индекса зачастую используются данные лишь самых крупных компаний, что в свою очередь искажает полученные результаты и не отражает реального положения.

В настоящее время в странах ЕЭС для анализа рыночных структур применяется индекс Линда. Этот индекс, как и индекс концентрации, рассчитывается лишь для нескольких наиболее крупных фирм и, следовательно, также не учитывает ситуацию за пределами выборки. Но, в отличие от индекса концентрации, индекс Линда отражает различия между крупнейшими компаниями, действующими на рынке.

Индекс Линда определяет степень неравенства между лидирующими на рынке продавцами товара.

$$L = \frac{1}{K(K-1)} \sum_{i=1}^k Q_i,$$

где K — число крупных продавцов (от 2 до N);

Q_i — отношение между средней долей рынка i продавцов и долей $K - i$ продавцов;

i — число ведущих продавцов среди K крупных продавцов.

$$Q_i = \frac{A_i}{i} : \frac{A_k - A_i}{K - i},$$

где A_i — общая доля рынка, приходящаяся на i продавцов;

A_k — доля рынка, приходящаяся на K крупных продавцов.

Индекс Линда используется в качестве определителя «границы» олигополии следующим образом: рассчитывается L для $K = 2$, $K = 3$ и т. д. до тех пор, пока $L_{k+1} > L_i$, т. е. не будет получено первое нарушение непрерывности показателя L . «Граница» считается установленной при достижении L минимального значения по сравнению с $L_{k+1} > L$ [3].

В последнее время для анализа уровня концентрации рынка стали предлагать показатели интенсивности конкуренции, в основе которых лежит дисперсия, определяемая как отклонение рыночных долей предприятия от среднего размера компании.

Показатель дисперсии измеряется в абсолютных значениях и может принимать любые значения. Он характеризует возможное влияние предприятий на рынок посредством неравенства их размеров. Чем выше значение величины дисперсии, тем более неравномерным и концентрированным является рынок.

Квадратный корень из дисперсии показывает среднее квадратичное отклонение размера предприятия. Отношение среднего квадратичного отклонения к среднему арифметическому значению размера предприятия характеризует коэффициент вариации. При неизменном числе предприятий более высокая диспер-

сия, усиление неравномерности распределения долей рынка приводит к увеличению концентрации.

Однако, если количество предприятий на рынках неодинаково, то показатель дисперсии не может служить надежным индикатором рыночной концентрации. Так, например, для рынка с двумя предприятиями одинакового размера и для рынка, на котором функционирует 100 предприятий также одинакового размера, дисперсия в обоих случаях будет равна нулю при видимом разном уровне концентрации. Поэтому дисперсию целесообразно применять лишь в качестве вспомогательного инструмента для анализа рыночной концентрации.

Литература

1. О защите конкуренции: Федеральный закон РФ от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017).

2. *Tsapelin B.* Quantitative characteristics monopoly // Problems of Economics. 1990. No 6. P. 38–46.

3. Об утверждении порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках. Приложение 10: приказ ГКАП РФ от 20 декабря 1996 г. № 169 (ред. от 25.04.2006).

4. *Фурсова Е. А.* Маркетинговая безопасность в товарной политике фирмы: общенаучные и прикладные региональные аспекты // Финансовая безопасность регионов и корпоративных структур в условиях экономической нестабильности: монография / под ред. Ю. Н. Стецюнич, Д. Г. Яковлевой. СПб.: НИЦ АРТ, 2014. С. 68–77.

Т. В. Юрченко

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СОВРЕМЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: моделирование социально-экономических процессов, имитационные модели, синергетический подход.

Одной из причин низкой эффективности функционирования экономических субъектов является существующий разрыв между реальным состоянием социально-экономической среды и имеющимся представлением о данном состоянии. Действуя в условиях неопределенности предприниматели и органы управления зачастую принимают решения исходя из собственного «жизненного опыта» и имеющихся под рукой публикаций, не проводя серьезного научного анализа. Фактически проводится эксперимент в реальной социально-экономической среде и последствия этих экспериментов чаще всего непредсказуемы. Моделирование социально-экономических явлений и процессов является тем инструментом, который помогает на научно проработанной основе прогнозировать возможные состояния и избегать негативных последствий неправильных управленческих решений.

Моделирование является незаменимым инструментом познания реальных объектов, их изучения, выявления закономерностей развития, получения сценарных вариантов развития без экспериментирования над населением и экономическими субъектами. Модель является упрощенным подобием объекта, на котором можно изучить влияние отдельных факторов, проследить последствия от их возможного воздействия. Сценарии «что будет, если...» покажут возможные будущие состояния, что играет существенную роль в принятии управленческих решений. Модельное прогнозирование представляется важным звеном в цепи оптимального управления развитием экономических субъектов.

В настоящее время построение экономических моделей является популярным способом анализа и прогнозирования социально-экономических процессов. При этом для описания любого социально-экономического объекта могут использоваться различные модели, а разные объекты могут описываться одной моделью.

В основе процесса моделирования лежит системный подход. Он предполагает, что объект моделирования рассматривается как совокупность отдельных элементов, между которыми существует тесная взаимосвязь. При объединении этих элементов в систему, которая и подлежит изучению, у нее появляются новые свойства, не характерные ни для одного из элементов в отдельно-

сти. Таким образом, в модели анализируются отдельные ее элементы, связи между элементами и система в целом.

По мнению В. В. Кузнецова, А. Н. Тарасова, В. Л. Дунаева и других, «модель является упрощенным мыслительным подобием объекта, и в процессе деятельности, в процессе познания окружающего мира, связанного с этой деятельностью, модель уточняется в тех аспектах, в познании которых человек нуждается в практической деятельности... Важнейшая функция модели — информировать исследователя о прогнозном поведении системы в целом в зависимости от степени изменения того или иного фактора этой системы... Математическая модель — формально-количественное описание причинно-следственных взаимосвязей в системе, при четких и однозначно сформулированных аксиомах и гипотезах о структуре и функционировании моделируемого объекта и его взаимосвязях с окружающей средой» [2, с. 6].

При моделировании реальных социально-экономических объектов важно, чтобы модель максимально соответствовала ему. На это же указывает д. э. н. С. О. Сиптиц: «При разработке математической модели того или иного явления экономической природы всегда актуален вопрос точности описания и адекватности поведения модели и объекта» [1, с. 10].

Математическая модель, являющаяся формальной моделью, использует математические понятия и прежде всего такие как: переменные, влияющие факторы, уравнения, алгоритмы решения и пр. При формальном моделировании объект представляется в виде упорядоченной совокупности показателей, этот процесс носит название индикации. Такой же индикации подвергается внешняя среда объекта — совокупность внешних факторов, определяющих тенденции и перспективы развития явления или процесса. На основе полученного математического решения модели делается вывод о состоянии объекта моделирования, тенденции его развития.

Из всего спектра формальных моделей в экономике самыми популярными являются имитационные модели. «Имитационные возможности моделей, особенно в сфере экономики, в принципе позволяют избежать неоправданных общественных издержек, опасных социальных последствий» [там же, с. 6]. С помощью

имитационной модели воспроизводится поведение сложной системы, при этом она позволяет менять отдельные параметры системы и проигрывать различные сценарии развития. «В имитационном моделировании под сценарием обычно понимается содержательное сочетание переменных внешней среды, заданных в интервале прогнозного периода, и индуцированного ими модельного отклика» [там же, с. 8].

Из всех используемых в настоящий момент подходов в формальном моделировании социально-экономических субъектов и процессов наиболее прогрессивным является синергетический подход. Это связано с тем, что структура современного общества и ее экономики с течением времени все больше усложняется и, соответственно, нарастает неопределенность социально-экономических процессов, они перестают быть линейными и простыми, их трудно описать простыми формальными моделями. Для описания все чаще применяются методы, используемые в естественных науках, которые и составляют основу методологии синергетики.

Синергетика — теория самоорганизации сложных открытых нелинейных систем все чаще используется в экономических исследованиях. Это понятие ввел в обиход в 1970 г. Г. Хакен, данное название науки о самоорганизации до сих пор используется в Германии и в нашей стране. В США данная теория носит название теории динамического хаоса, бельгийская научная школа называет ее теорией диссипативных структур.

Основной особенностью синергетики является то, что она рассматривает социально-экономические процессы как нелинейные, неустойчивые процессы, происходящие в сложных открытых системах. Предполагается, что процессы эти необратимы. Однако описать их можно с помощью ограниченного количества основных параметров, пренебрегая всеми остальными. Принцип простоты — один из основополагающих в синергетике.

Синергетика является междисциплинарной наукой и предполагает использование в экономике методов других наук — таких как математика, физика, биология, что способствует формированию нового научного подхода к моделированию и прогнозированию экономических процессов.

Использование методологии синергетики на практике предполагает формирование нового взгляда на экономику. Для этого в учебном процессе при формировании компетенций будущих экономистов необходимо не просто обучать их математике, а воспитывать в них математическое мышление, восприимчивость к математическим идеям.

Литература

1. *Романенко И. А.* [и др.]. Долгосрочные прогнозы развития агропродовольственных рынков России // Научн. тр. ВИАПИ им. А. А. Никонова. 2009. Вып. 26.

2. Экономическое прогнозирование развития сельского хозяйства: методы и модели / В. В. Кузнецов [и др.]. Ростов н/Д: Изд-во ВНИИЭиН, 2007. 92 с.

РАЗДЕЛ II

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Ф. И. Аминова, М. А. Смирнова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

БЛОКЧЕЙН — БЕЗОПАСНОСТЬ В ДОВЕРИИ

Ключевые слова: блокчейн, безопасность, доверие, бизнес.

«Рост означает перемены, а перемены сопряжены с риском, переходом от известного к неизвестному» [1, с. 140]. Современный мир динамичен и формируется в зависимости от перемен в сферах общественной жизни, ведущих к принятию новых веяний, эффект которых невозможно спрогнозировать до входа в рисковую среду их обитания.

Технологии с каждым днем видоизменяют укоренившиеся формы взаимоотношений [2], начиная с личностных и заканчивая глобальными. Развитие человеческого общества строится на информационных ценностях, безопасность которых в действующих реалиях выходит на первый план. Защита целостности межсетевых систем, по которым движутся потоки информации различного рода и назначения, требует совершенно нового подхода, ориентированного не на «спасение утопающих» — централизацию информационной безопасности, использующей «волшебные методы» предотвращения киберпреступлений, а на «дело рук самих утопающих» — децентрализованное управление входящими и исходящими данными.

Блокчейн — это технология, затерявшаяся в инновационном буме биткоинов, но в данный момент находящая себе применение за пределами криптовалютного продукта. Цепь блоков (blockchain

в переводе с английского), изначально созданная в качестве платформы функционирования систем электронных денег, таких как биткоин, лайткоин, эфириум и схожих цифровых аналогов, вышла за рамки использования только в одной области. Во-первых — за счет принципа работы, а во-вторых — за доверие [3; 4].

Блокчейн как технический жаргонизм имеет свое определение, суть которого заключена в ключевом слове — распределенность. Но если быть конкретнее в терминологии, то блокчейн в широком смысле — это цифровой реестр с информацией обо всех транзакциях пользователей системы, распределенный между всеми узлами сети и защищенный от несанкционированного доступа. База данных хранится при помощи упорядоченной цепи блоков, в которой содержатся записи всех операций участников. Каждый блок представляет собой мини хранилище, отображающее сведения как о новых, так и о предшествующих действиях в сети [там же].

В отличие от привычных баз данных, блокчейн не имеет централизованного управления — записи ведутся в реестре общего пользования, т. е. вся информация об операциях есть у каждого пользователя системы. Однако вносить изменения в данные, отображающиеся в блоках, могут только непосредственные участники той или иной транзакции и до тех пор, пока «блок» окончательно не сформируется. Таким образом, технология блокчейна берет на себя роль цифрового источника, собирающего в цепочку блоков входящие данные, в то время как участники распределительной системы выступают в качестве коллективного нотариуса, подтверждающего достоверность этих записей.

Технологически принцип работы блокчейна имеет ряд интересных свойств, которые в настоящее время привлекают сотни инвесторов из различных направлений экономической деятельности, в основном из финансовой области — банки Goldman Sachs, BBVA, американская биржа NASDAQ, платежные системы VISA и MasterCard уже вложили миллионы долларов в перспективную цепочку блоков [5]. Такие суммы вкладываются в стартапы, способные предложить уникальный продукт, где технология блокчейна выступает определяющим критерием для потенциальных вкладчиков. Заинтересованность в блокчейне строится на следующем наборе характеристик [3–6]:

1. Вовлеченность каждого пользователя в деятельность системы. Публичная сеть позволяет участвовать как в создании базы данных, так и в поддержании ее работоспособности. Участники, благодаря распределительному алгоритму системы, получают подлинные копии всей цепи, входят в консенсус, гарантирующий легитимность проводимых операций, а также получают возможность формировать цепь, объединяя транзакции в новый блок, за вознаграждение в 25 биткоинов.

2. Принцип доверия. «Блокчейн может жить в любых системах, где есть элемент доверия» — эти слова принадлежат Роберту Боруджерди, аналитику Goldman Sachs [5]. Доверие — это взаимоотношения. Технология доверия — это система уверенности. В блокчейне нет разделения для физических или юридических лиц, частных и государственных организаций, все подключаются к сети через единый протокол, таким образом дестабилизировать систему едва ли возможно — участники равны.

3. Децентрализация. Блокчейн применяет механизм консолидированного массива данных, структуру которого обеспечивают все пользователи распределительной сети. В итоге рассеянные в цифровом пространстве участники согласовывают истинность сведений, подлежащих внесению в единый реестр, что обуславливает целостность информации и ее защищенность от компрометации.

Востребованность технологии блокчейн в инновационном секторе ознаменована потребностью в информационной безопасности. Ценности от материальных до интеллектуальных вышли за рамки традиционной формы существования, став мишенью глобальной сети. Консервативные методы защиты, если еще себя не исчерпали, то стали более уязвимыми, а ведь ни рядовым пользователям, ни коммерческим организациям, ни государственным органам не «хочется плакать» (речь о вредоносной программе WannaCry, начавшей распространение 12 мая 2017 г.) над общим ущербом в миллиард долларов США [7]. Так теневой цифровой мир начинает игру против финансовой индустрии, подрывая ее деятельность.

Финансовая безопасность как часть национальной безопасности любого государства призвана обеспечить методы и способы противостояния внешним и внутренним угрозам на макро и мик-

роуровнях. Ведь степень развития социальных, экономических, политических и общественных сфер деятельности прямо пропорциональна качеству функционирования финансовой системы [8].

Финансовая система состоит из огромного количества участников, функционирующих на специализированных рынках посредством соответствующих направленности деятельности институтам. Банковский сектор превалирует среди поставщиков финансовых услуг, поэтому посредникам необходимо идти в ногу со временем, внедряя новации, способные оптимизировать и обеспечить высокую надежность собственных реестров.

Блокчейн-технологии готовы вывести взаимодействие между участниками финансового сектора на качественно новую ступень за счет прозрачности проводимых операций, высокого уровня безопасности системы, открытой архитектуры сети, уменьшения издержек на ведение учета, адаптации цепи блоков под индивидуальные требования. Крупные вложения в такой продукт более чем себя оправдывают, подтверждается это заявлениями и действиями финансовых гигантов в отношении блокчейна.

Банковский консорциум, в который входит уже более 40 участников — JP Morgan, Credit Suisse, Barclays, Deutsche Bank, Royal Bank of Scotland и другие, инвестирует в блокчейн-стартап R3CEV, создающий распределенный реестр в открытой сети Ethereum [9]. Проект заключается в создании общих стандартов для блокчейна, а также внедрения технологии как альтернативного решения в сфере финансовых услуг. Крупнейшая финансово-кредитная организация в Испании Grupo Santander планирует внедрить технологию блокчейн во многие внутренние процессы банка. Утверждается, что техническая реорганизация в ведении деятельности позволит банкам сократить свои издержки на сумму до 20 млрд долл. в год [10]. Предполагается, что такой экономический эффект будет достигнут благодаря экономии на трансграничных переводах и торговле ценными бумагами.

Западные правительства и компании уже в течение несколько лет изучают, тестируют и внедряют блокчейн в различные отрасли, видя в этом огромные возможности для развития той или иной организационной структуры. В то время, по данным аналитического центра НАФИ (опрос проводился в августе 2017 г.),

в России о блокчейне знает только 3% населения, а 13% россиян где-то слышали о данной технологии [11]. Эта же тенденция осведомленности о цепи блоках присутствует и на государственном уровне — первые шаги по изучению блокчейна предприняты с объявления Государственной Думой конкурса по исследованию технологии «блоков», криптовалютного рынка и оценки рисков факторов их применения, результат которых ляжет в основу законопроекта об этих инструментах [12].

Блокчейн стал поворотным моментом в среде коммерческих сетей, вызвав неподдельный интерес со стороны участников рынка. Новые бизнес-модели уже сейчас готовы реализоваться через криптотехнологии, стимулируя спрос на инновации. Распространение технологии доверия обусловлено широким диапазоном ее приложения, как в выстраивании цепи между предприятиями производственно-сбытовой направленности, так и сетей распределения в финансовой индустрии.

Технология блокчейн, хоть и является платформой действия анархистской, по мнению многих центральных банков, валюты (речь про биткоин), однако является образцом демократии и независимости. Демократия — это равноправие в участии каждого пользователя в работе сети. Независимость — это децентрализованный подход к согласованию транзакций. В итоге, блокчейн — это система безопасности в доверительном управлении.

Литература

1. Янг У. П. Хижина. М.: Эксмо; СПб.: Домино, 2013. 320 с.
2. Андреевский И. Л., Аминов Х. И. Электронный бизнес: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 77 с.
3. Безопасность технологии блокчейн [Электронный ресурс]: мифы и реальность // Intelligent Enterprise. URL: <https://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=38358> (дата обращения: 20.09.2017).
4. Азы технологии блокчейн [Электронный ресурс] // ИА «РБК». URL: <http://cognitive.rbc.ru/blockchain-basics> (дата обращения: 20.09.2017).
5. Блокчейн внезапно нужен всем [Электронный ресурс] // Там же. URL: <http://www.rbc.ru/magazine/2016/01/56ba1b779a79477d693621e7> (дата обращения: 21.09.2017).

6. Блокчейн для банков [Электронный ресурс]: как виртуальные деньги меняют финансовый рынок // Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya/idei/317383-blokchein-dlya-bankov-kak-virtualnye-dengi-menyayut-finansovyi-rynok> (дата обращения: 22.09.2017).

7. Эпидемия шифровальщика WannaCry [Электронный ресурс]: что произошло и как защититься // Лаборатория Касперского. URL: <https://www.kaspersky.ru/blog/wannacry-ransomware/16147/> (дата обращения: 25.09.2017).

8. Ермакова Э. Р. Финансовая безопасность в системе национальной безопасности государства [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. 2016. № 5. Ч. 2. С. 324–328. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40298> (дата обращения: 25.09.2017).

9. Краткий путеводитель по миру блокчейн-консорциумов // Портал «Geektimes». URL: <https://geektimes.ru/company/wirex/blog/287620/> (дата обращения: 27.09.2017).

10. Звенья одного блокчейна [Электронный ресурс] // РБК+. URL: <http://spb.rbcplus.ru/news/59ad7b277a8aa966bb62bf3f>

11. Большинство россиян не слышали о технологии блокчейн [Электронный ресурс] // ИА «РБК». URL: http://www.rbc.ru/technology_and_media/26/09/2017/59ca2d219a79473b538377d0 (дата обращения: 27.09.2017).

12. Госдума попросила объяснить ей значение блокчейна и ICO [Электронный ресурс] // Там же. URL: http://www.rbc.ru/technology_and_media/22/09/2017/59c3f0d19a7947bfc08900c4?from=materials_on_subject (дата обращения: 29.09.2017).

Н. В. Андреева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: малый бизнес, малые предприятия, финансовая безопасность, риски малых предприятий.

В России понятие малый бизнес определяется рядом критериев, которые сформулированы в обновленных положениях закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ [1] и Постановлении Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 256 о лимитах дохода [2].

Основные критерии принадлежности к малым предприятиям:

- размер дохода за предшествующий год от осуществления всех видов деятельности, по состоянию на 2017 г. составляет не более 800 млн руб., микропредприятия — 120 млн руб.;
- среднесписочная численность работников за предшествующий год, за исключением ИП без работников, по состоянию на 2017 г. составляет не более 100 человек, для микропредприятий — до 15 человек;
- доля участия сторонних организаций в уставном капитале, за исключением ИП, по состоянию на 2017 г. — не более 25% для государства, субъектов РФ, муниципальных образований, благотворительных фондов и прочих общественных организаций, а также не более 49% для иностранных и российских юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства.

В зарубежной практике, малый бизнес определяется такими количественными показателями как, число работающих, показатели товарооборота и величина общего баланса, годовая прибыль, величина активов.

Критерии малых предприятий в ЕС:

- количество занятых работников до 50 чел.;
- годовой оборот менее 4 млн евро.;
- сумма баланса менее 2 млн евро.;

Критерии малых предприятий в США:

- количество занятых работников до 500 чел.;
- величина активов менее 5 млн долл.;
- годовая прибыль менее 2 млн долл.;
- предприятие не занимает доминирующее положение на рынке [3].

На основании данных Росстата [4] (рис. 1) основной костяк малого бизнеса в России составляют предприятия оптово-розничной торговли — 38% от общего числа работающих предприятий, на втором месте предприятия, осуществляющие операции с

недвижимым имуществом и арендой — 22%, в строительстве занято 12%, доля малых и средних предприятий обрабатывающих производств составляет 9%, транспорт и связь не более 8%.

В последние годы правительство акцентирует внимание на необходимость стимуляции развития малого бизнеса как локомотива для роста и обновления экономики страны. «Малые и средние компании в силу мобильности и гибкости могут быстро занимать востребованные ниши, формировать новые точки экономического роста, решать проблемы занятости», — считает президент РФ В. В. Путин [5].

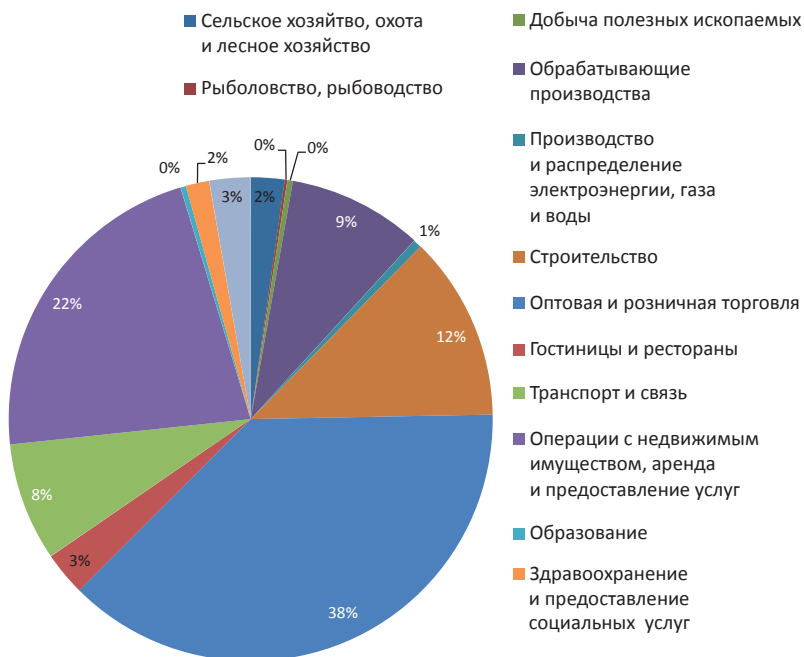


Рис. 1. Малый и средний бизнес по секторам экономики

Но при этом существует ряд факторов, в разной степени влияющих на развитие малого бизнеса. Это и политическая обстановка в обществе, экономическая политика государства, налоговая политика, меры поддержки малого бизнеса, финансово-кредитная политика и уровень жизни населения.

Малый бизнес ориентирован на конечного потребителя и зависит от покупательной способности населения. «Именно здесь, при невысокой рентабельности, на малый бизнес сильнее, чем на крупные компании, влияет динамика покупательной способности населения и стоимость кредитования», — рассуждает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман [6].

Проблемы финансовой безопасности малого бизнеса начинаются с преодоления внутренних препятствий:

- планирования;
- оценка финансового состояния;
- руководство.

Одним из важных аспектов повышения финансовой безопасности предприятий малого бизнеса является развитие субконтрактинга, когда предприятие малого бизнеса работает по заказам крупного предприятия (субконтрактора) и пользуется его поддержкой. Детально преимущества работы малых предприятий по схеме субконтрактинга проанализированы в работе [9]. Другим важным направлением является вовлечение малых предприятий в состав территориальных кластеров [10], что также способствует повышению их финансовой безопасности и росту их инновационного потенциала.

Планирование определяет общий вектор развития предприятия, способствует усовершенствованию предложений по товарам и услугам, с учетом текущей рыночной конъюнктуры. Позволяет эффективно управлять денежными потоками, оптимизировать финансовые результаты, повышать ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

Оценка финансового состояния определяется показателями платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности.

Очень часто руководитель малого предприятия выполняет только функции менеджера, и не осуществляет планирование деятельности и финансовый анализ.

В экономической литературе существуют различные классификации финансовой безопасности предприятия. Наиболее полная классификация приведена в работе И. А. Бланка [8]. Ряд экономистов рассматривают финансовую безопасность на общего-

Схема рисков для малых предприятий [7]

Значимость Вероятность	Низкая	Средняя	Высокая
Высокая	Риск снижения прибыли в результате повышения цен на материалы	Риск сокращения объемов производства в результате использования устаревшего оборудования	Риск неплатежа со стороны контрагентов. Риск потери ликвидности. Риск потери платежеспособности. Риск потери финансового равновесия
Средняя	Риск возникновения потерь в результате обстоятельств непреодолимой силы	Риск возникновения дополнительных расходов в результате изменения законодательства	Риск потери профессиональных кадров. Риск сокращения объемов продаж и недополучения прибыли в результате высокой конкуренции
Низкая	Риск потери доходности бизнеса в результате снижения уровня репутации фирмы	Риск сокращения объемов продаж в результате нарушения договорных обязательств	Риск снижения спроса на продукцию со стороны основных потребителей

сударственном уровне (В. К. Сенчагов [11], Ю. А. Соколов [12]). Но наиболее интересна классификация финансовой безопасности малого предприятия с точки зрения интересов и приоритетов собственника (табл. 1).

Можно сделать вывод, что финансовая безопасность субъектов малого бизнеса, в меньшей степени зависит от экономической политики государства, и значительно зависит от неплатежей со стороны контрагентов, от низкой платежеспособности и потери финансового равновесия. Любой из вышеперечисленных факторов, может в любой момент привести к кризисной ситуации. Поэтому приведенная выше схема рисков для малых предприятий позволяет целенаправленно формировать комплекс мер по управлению финансовой безопасности субъектов малого бизнеса.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ: принят ГД ФС РФ 6 июля 2007 г. (с изм. и доп. от 18.10.2007; 22–23.07.2008; 02.08, 27.12.2009; 05.07.2010; 01.07, 06.12.2011; 02, 23.07, 28.12.2013; 29.06, 29.12.2015; 23.06, 03.07.2016; 26.07.2017).

2. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265.

3. *Саляхова Э. К.* Малый бизнес в зарубежной практике [Электронный ресурс]. URL: <http://novainfo.ru/article/10107> (дата обращения: 30.09.2017).

4. Институциональные преобразования в экономике // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/# (дата обращения: 30.09.2017).

5. Бизнес без страха [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2015/04/07/gossovet-site.html> (дата обращения: 30.09.2017).

6. *Степанов И.* МСБ [Электронный ресурс]: временный отскок? URL: <http://expert.ru/siberia/2017/22/msb-vremennyij-otskok> (дата обращения: 30.09.2017).

7. Бадаева О. Н., Цупко Е. В. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий // Российское предпринимательство. 2013. Т. 14. № 14. С. 71–83.

8. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд. Киев: Эльга, 2009. 776 с.

9. Кунин В. А., Александрова Е. А. Управление развитием малого предпринимательства // Экономика и управление. 2011. № 2. С. 35–41.

10. Кунин В. А., Яшева Г. А. Теоретико-методологические основы кластеров и их роль в повышении устойчивости национальных экономик // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журн. 2014. № 1.

11. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2009. 895 с.

12. Соколов Ю. А. Финансовая безопасность экономических систем. М.: Анкил, 2010. 345 с.

А. Н. Базанов

Санкт-Петербургский государственный университет

СТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Ключевые слова: *страховые посредники, страховые агенты, страховщики, страхователи, комиссионное вознаграждение.*

Деятельность страховых посредников как в России, так и во многих странах мира подвергается зачастую ничем не обоснованным обвинениям. Кем и в чем чаще всего обвиняются страховые посредники? Авторами большинства негативных высказываний о деятельности страховых агентов и страховых брокеров являются крупнейшие страховые общества. Под давлением мощного страхового лобби их сторону очень часто принимают и органы государственного регулирования, фактически препятствующие их свободному развитию на всех уровнях власти. Заказные мате-

риалы в средствах массовой информации с соответствующей оценкой роли страховых посредников на рынке страхования формируют негативное отношение к последним у значительных слоев населения. В России с ее еще не устоявшимся страховым рынком указанные процессы проявляются особо ярко.

Перечень обвинений довольно обширен. Первое, в основном направленное на потенциального страхователя, заключается в утверждении, что посредник выбирает для страхователя наиболее дорогой вариант страхования, так как это принесет ему большее вознаграждение. Потенциальный страхователь должен сделать естественный вывод, который ему тоже активно подсказывается, что заключать договор страхования следует напрямую со страховщиком, минуя каких-либо посредников. Естественно, что страховой посредник, как и любое коммерческое лицо, в том числе и сам страховщик, действует с целью получения прибыли. Но практически ни один профессиональный страховой посредник, к которым можно отнести работающих в данной сфере не один год и для которых комиссионное вознаграждение по страхованию является единственным или по крайней мере основным источником дохода, не поступит подобным образом. Напротив, посредник подберет для страхователя наиболее выгодный последнему вариант страхования в расчете на то, что сможет привязать страхователя на долгосрочный период и в итоге заработать на сотрудничестве с ним гораздо большее вознаграждение.

Следующее утверждение страховщиков обычно сводится к утверждению об отсутствии у страховых посредников надлежащего уровня квалификации и образования. Вопрос этот довольно спорный и малоисследованный, однако можно заметить, что профессиональные страховые посредники, даже не имеющие профильного образования, в силу специфики своей деятельности имеют по сравнению с большинством сотрудников страховых организаций гораздо больший страховой кругозор, позволяющий им предоставлять страхователям более качественные услуги. В настоящее время в России страховые посредники в среднем старше штатных работников страховых организаций, имеют больший опыт. Очень часто сегодня в роли страховых посредников выступают бывшие сотрудники страховых организаций.

Еще одна группа претензий предназначена для оказания давления на органы государственного страхового регулирования. Первая из этой серии — страховые агенты одновременно сотрудничают с двумя или более страховыми организациями, тем самым действуя вопреки действующему законодательству и его трактовке органами государственного регулирования. Действительно, на практике часто происходит именно так. И это вполне объяснимо. Для того, чтобы наилучшим образом выполнить задачу по качественному обслуживанию клиентов, страховые агенты вынуждены выбирать условия страхования среди предложений довольно большого количества страховщиков. Именно с этой целью они и заключают агентские договора не с одним, а с несколькими страховщиками. Ссылки на опыт Западной Европы, где страховые агенты зачастую работают только с одним страховым обществом неправомерны в силу разного уровня развития страховых рынков ЕС и России, проявляющегося в том числе в огромном разбросе условий страхования и уровня тарифов у разных российских страховщиков.

Второе обвинение сводится к тому, что страховые агенты не отражают интересы исключительно страховщиков, а пытаются отстаивать свои интересы и даже учитывать интересы другой стороны по договору страхования, заключаемому при содействии агента — страхователя. Руководители страховых организаций при этом ссылаются на действующий Гражданский кодекс РФ, содержащий основные требования к типовому агентскому договору. В ответ на это следует еще раз подчеркнуть, что страховые посредники, в том числе и страховые агенты, безусловно имеют свои собственные интересы, прямо противоположные интересам двух сторон по договору страхования: страхователей и страховщиков, они учитывают для достижения своей цели, заключающейся в нахождении компромисса сторон и заключения договора страхования. Именно за это страховые посредники и получают комиссионное вознаграждение.

Еще одним камнем преткновения является вопрос о собственности и использовании сведений о найденных и обслуживаемых страховым агентом клиентах. Страховщики настаивают на том, что клиентская база является их собственностью и не может ис-

пользоваться страховым агентом при смене страховой организации. У страховых посредников на этот счет мнение другое. На самом деле конечный выбор осуществляет не посредник, а сам страхователь. Если уровень доверия страхователя к страховому посреднику высокий, то страхователь учтет совет посредника. Если нет, страхователь может остаться клиентом прежнего страховщика.

Остро стоит вопрос и о правах страхового посредника по агентскому договору. Страховщики предпринимают все усилия не только для лишения страхового посредника каких-либо прав, но и с целью запрета расторгать такой договор в одностороннем порядке и заключать его с другой страховой организацией.

Эти и многие другие действия страховщиков, направленные на подрыв доверия потенциальных страхователей и государства к деятельности страховых посредников, говорят нам о том, что страховые посредники представляют для них существенную угрозу [1]. В чем она состоит? Дело в том, что посредническая деятельность по страхованию является локомотивом развития страхового рынка, ведет к обострению конкуренции, заставляет страховщиков учитывать не только свои интересы, но и интересы страхователей, т. е. потребителей страховых услуг. Страховщики теряют сверхприбыль.

Литература

1. *Базанов А. Н.* Страховые агенты в современной России: актуальные проблемы и перспективы // *Страховое дело.* 2016. № 3. С. 3–7.

А. Ю. Бомбин, М. В. Табакова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

БИТКОИН КАК РЕФОРМАТОР МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТРОЯ: «ВАЛЮТА БУДУЩЕГО»

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, виртуальная валюта, флагман, валюта будущего.

Согласно дословному переводу термина «криптовалюта» с английского языка, «cryptocurrency» — это виртуальная валюта, которая защищена по технологии, базирующейся на криптографии. Исходя из некоторых источников, «криптовалюта» — это цифровые деньги, которые были созданы по некоторым алгоритмам с помощью шифрования (т. е. криптографии). Само слово «криптос» с греческого языка переводится как «секрет», исходя из этого и было принято данное название для цифровых денег. Способы, по которым данная валюта шифруется, позволяют криптовалюте быть защищенной от мошенничества, при этом обладать аудируемостью — транзакции с криптовалютой публично доступны для проверки [5].

Термин «Bitcoin» (далее — BTC) является производным в английском языке от «Bit» — минимальная единица информации и «Coin» — монета.

Многие до сих пор задаются вопросом: Что такое BTC? Отвечая на данный вопрос, следует сказать, что это самая первая и наиболее популярная криптовалюта из всего множества валют данного типа. BTC является неким флагманом и символом мира криптовалюты. Согласно одному из русскоязычных источников о криптовалюте, значимость BTC в сфере экономики заключается в том, что Биткоин является цифровым товаром с ограниченным предложением, его последовательность (алгоритм) устроен так, что в системе не может находиться более 21 млн ед. График эмиссионной перспективы (рис. 1) определен с помощью программы и заранее известен. Как только будут сгенерированы последние монеты, их количество перестанет расти. Стоит отметить, что экономическая стратегия биткоина выстроена по дефляционной модели, вызывающей достаточное опасение у значительного количества экономистов. Однако эти же экономисты находят практическое обоснование вышеперечисленному [8].

В реальности этой небольшой относительно массы более чем достаточно для проведения каждодневных расчетов, а все потому, что 1 биткоин состоит из 100 млн частей, называющихся в честь создателя данной системы Satoshi Nakamoto — «сатоши».

Также стоит отметить, что в повседневной реалии мы можем услышать и такие понятия как «милибиткоин» — mBTC (1/1000) и uBTC (1/1 000 000) — «микробиткоин».

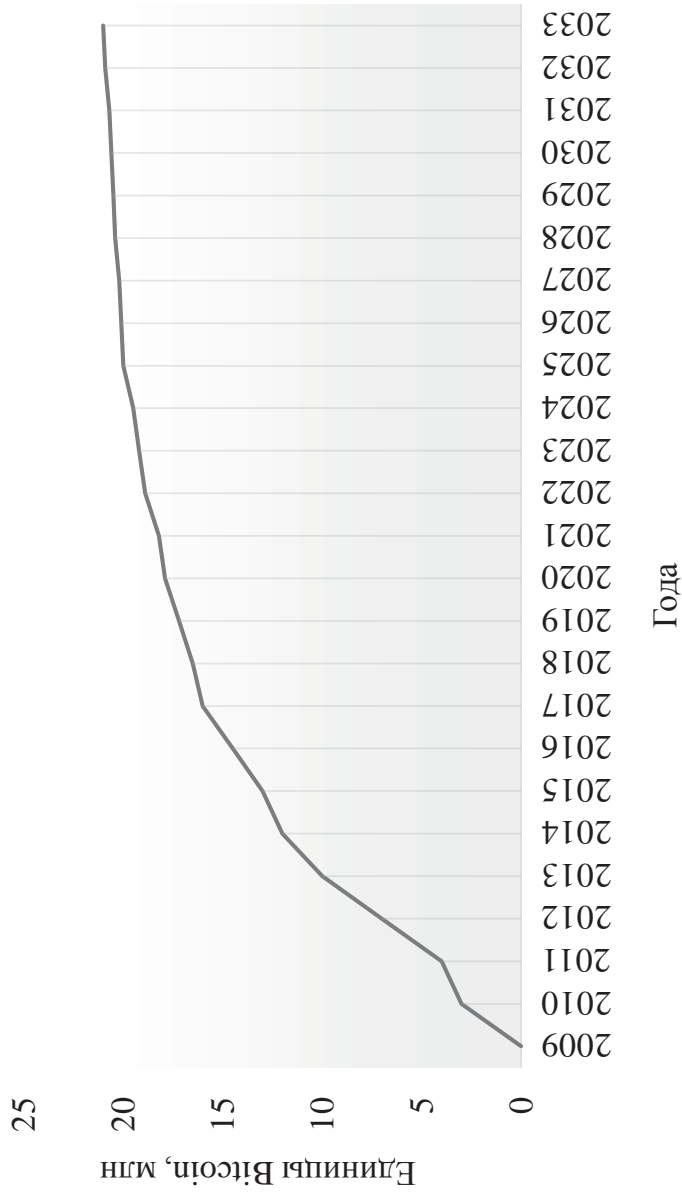


Рис. 1. График перспективной эмиссии Bitcoin

Начало истории самого ВТС было положено концепцией — документом, который был обнародован в октябре 2008 г. неким человеком, который работал под псевдонимом Satoshi Nakamoto [10]. По сей день остается загадкой, кто же является тем самым подлинным разработчиком и вообще это человек или же это целая группа людей.

Практическое применение данной валюты датируется январем 2009 г., тогда была реализована вышеупомянутая концепция в программном коде. Днем рождением биткоина считается 3 января 2009 г., именно в этот день, как отмечает мировое сообщество, был сгенерирован первый блок в сети, который носит название «генезис-блок».

На сегодняшний день многие задумываются о покупке данной валюты, однако у покупателей закрадываются мысли: «А стоит ли покупать?» И вот в этот момент начинает срабатывать тот самый сравнительный принцип — сравниваем валюту с другими ее собратьями. На сегодняшний день, согласно многочисленным исследованиям, можно сделать вывод, что существует целый ряд особенностей ВТС, которые являются отличительными в отличие от других видов электронных, а также бумажных денег.

Изначально биткоины были наиболее популярны и востребованы в кругу криптографов, математиков и людей, которые увлекались компьютерными, сетевыми технологиями. Однако в тот промежуток времени они просто были доказательством, что электронные деньги возможны, причем такого плана — не имеющие гарантированного обеспечения.

Согласно Д. А. Кочергину наиболее весомые различия между электронными деньгами и виртуальными валютами наблюдаются в группах нескольких характеристик:

1. Законный статус (регулируется / не регулируется ЦБ).
2. Эмитенты (законодательные лицензируемые институты-эмитенты электронных денег / нефинансовые частные компании).
3. Надзор и контроль за эмиссией (есть/нет).
4. Типы рисков (операционный риск / легальный, кредитный, операционный и риск ликвидности) [1, с. 123].

Сегодня, достаточное количество человек сравнивают биткоины с золотом, а все потому, что процесс его добычи является

Таблица 1

Основные отличительные факторы BTC [7]

Отличительный фактор	Сущность фактора
Доступность и децентрализация	<p>Доступность заключается в том, что в этой сети сконцентрированы все кошельки пользователей, а также базы данных блокчейн (Blockchein*), которые в свою очередь находятся на компьютере у пользователя. Децентрализация — нет единого центра, который выпускает или контролирует данную валюту, а также мог бы влиять на ее курс, количество монет в общей сети и блокировать счета/транзакции [2, с. 396].</p> <p>*Blockchein — это полностью открытый для просмотра реестр всех операций, проводимых в данной системе</p>
Прозрачные расчеты	<p>Любой платеж можно отследить до конечной стадии — генерации монет, причем он никогда не будет удален. Чтобы узнать транзакции, нужно знать адрес Bitcoin</p>
Свобода выбора степени участия	<p>Существует несколько степеней участия:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● установка официального клиента Bitcoin Core; ● простой мобильный кошелек (без автономной работы и анализа блокчейна; если хотите попробовать данную технологию или оплачивать небольшие покупки); ● аппаратный кошелек с дополнительными уровнями защиты (максимальная безопасность)

Окончание таблицы 1

Отличительный фактор	Сущность фактора
Отсутствие контролирующего фактора	<p>Биткоин не располагает центром по контролю, который бы в любую минуту мог заморозить любой из ваших счетов или скорректировать количество денежных единиц в общей системе, а также произвести блокировку или вовсе отменить Ваш платеж. Однако существуют незначительная комиссия, размер которой не так ощутим и действует вне зависимости от суммы перевода. Операции в данной системе — безвозвратны, как операции с наличностью</p>
Анонимность расчетов	<p>Система BTC располагает достаточным уровнем анонимности, номер счета в которой никак не связан с владельцем. Номер счета — это строка с 34 символами из букв и цифр на латинице в личном регистре. Примерный адрес выглядит следующим образом: 5fhxkfjHLMlKv55fjBkDL5mDvntBtk4ee [там же]. Данный адрес обладает возможностью перевода в форму QR-код или другого кода двухмерного формата, а также возможностью передачи его в чистом виде</p>

чрезмерно трудозатратным — количество ограничено и с каждым годом все больше возрастает трудоемкость их добычи. Если говорить о курсе BTC, то можно проследить такую линию, например осенью 2009 г. 1 единица данной валюты стоила 0,8 цента. А уже в 2010 г. была произведена наиболее известная покупка двух пицц за 10 тыс. BTC, причем стоит отметить, что на тот момент 1 BTC = 25 долл. [9, p. 6]. С того самого времени наблюдался как резкий рост, так и такой же резкий спад биткоина.

На сегодняшний день можно сказать, что Bitcoin является самой современной цифровой валютой, наиболее подходящей для проведения расчетов в сети. Привлекательность данной валюты обусловлена прежде всего простотой и удобством открытия счета.

В августе 2017 г. был побит собственный рекорд биткоина: «Курс биткоина достиг исторического максимума». Согласно информации с бирж криптовалют Coinmarketcap.com, курс данной криптовалюты превысил 4000 долл. за единицу. Капитализация криптовалюты составила 66,9 млрд долл. [4].

Согласно последним данным, Дмитрий Мариничев предлагает реализовать проект, согласно которому в дата-центре «Ростелекома» и «Росэнергоатома» может сформироваться ферма для майнинга (добычи) криптовалют. Из слов автора данного проекта: «Такие инициативы позволят более быстрому становлению отрасли блокчейна в России». Также совсем недавно холдинг RMC (Russian Mining Center), объявил, что в планах есть привлечение 100 млн долл. для разработки нового оборудования по добыче криптовалют [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день сфера добычи криптовалют является популярной и прибыльной, в связи с чем «взгляды» на данную валюту с каждым днем возрастают, а количество пользователей растет «по наклонной вверх». К тому времени как будут распроданы все 21 млн единиц данной валюты, скорее всего, как предполагают многие криптографы и не только, весь мир не будет задумываться об оплате своего товара картой Visa или же с помощью мобильного кошелька, в котором «прижились» блестящие биткоины — валюта нашего будущего.

Литература

1. *Кочергин Д. А.* Место и роль виртуальных валют в современной платежной системе // Вестн. СПбГУ. Сер. 5: Экономика. 2017. № 1. С. 119–140.

2. *Хобяков И. А., Долгова Т. Г.* Децентрализованные электронные деньги Bitcoin // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. № 10. С. 396–397.

3. *Казарновский П., Витько С.* В гигантском дата-центре у Калининской АЭС предложили майнить биткойны [Электронный ресурс] // РБК: Технологии и медиа. 15.08.2017. URL: http://www.rbc.ru/technology_and_media/15/08/2017/59927a489a7947249e6559cf (дата обращения: 15.08.2017).

4. *Карнаухова Н., Бондаренко М.* Курс биткойна достиг нового исторического максимума [Электронный ресурс] // Там же. 13.08.2017. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/598fb5529a794785e222fc76?from=main> (дата обращения: 13.08.2017).

5. Краткий словарь терминов в области криптовалют // КАМ-FOREX: финанс.-аналит. портал. URL: http://www.kamforex.ru/bitcoin_8.php (дата обращения: 10.08.2017).

6. Пицца за 10 000 BTC [Электронный ресурс] // Bits Media. 26.02.2013. URL: <https://forum.bits.media/index.php?/topic/849-pit-tsa-za-10-000-btc/> (дата обращения: 15.08.2017).

7. *Ступин А. О.* Основные преимущества и недостатки криптовалюты bitcoin [Электронный ресурс] // Студ. науч. форум: материалы VII МСЭНК. URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1053/12359> (дата обращения: 15.08.2017).

8. Что такое Bitcoin и криптовалюты? // Русскоязычный информационный сайт о криптовалюте Bitcoin. URL: <https://bits.media/chto-takoe-bitcoin/> (дата обращения: 10.08.2017).

9. Laszlo. Pizza for Bitcoins? // Bitcoin Forum. 18 May, 2010. URL: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=137.msg1141> (дата обращения: 15.08.2017).

10. *Nakamoto S.* Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. 2008. October 31 // Internet Archive. URL: <https://archive.org/details/BitcoinAPeer-to-PeerElectronicCashSystem> (дата обращения: 11.08.2017).

СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

***Ключевые слова:** сельскохозяйственное страхование, страхование в АПК, государственная поддержка агрострахования, управление рисками.*

На протяжении последних лет страхование активно развивается и все больше внедряется во все сферы жизни: от страхования личного транспорта до страхования дебиторской задолженности предприятий. Страхование как инструмент обеспечения финансовой безопасности давно и активно используется за рубежом, где вопросы с обеспечением финансовой стабильности решаются на одном уровне с вопросами обеспечением себя средствами производства или продуктами питания.

При составлении бизнес-планов инвестиционных проектов разделу по страхованию возможных рисков уделяется особое внимание. Затраты на страхование являются прямыми и влияют на общую рентабельность проекта, вместе с тем значительно сокращают риск глобальных потерь при его реализации.

Для предприятий АПК характерны не только предпринимательские риски, но и риски, связанные непосредственно с ведением сельскохозяйственного производства.

Рассмотрим подробнее возможные виды рисков:

Политические риски — это риски, связанные с политической обстановкой в стране и за ее пределами, которая влияет на климат ведения предпринимательской деятельности.

Организационные риски — это риски, связанные с ошибками в управлении предприятия, т. е. риски, которые напрямую связаны с внутренней системой организации менеджмента.

Коммерческие риски — это риски, связанные с изменениями экономической конъюнктуры: возможные потери из-за измене-

ния цены, снижения ликвидности, уменьшение спроса на продукцию и др.

Кредитные риски — риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в полной мере в срок; риск изменения кредитно-денежной политики в стране/регионе или на местном уровне (изменение кредитной ставки, банкротство банков, снижение субсидирования кредитной ставки и пр.).

Юридические риски — это риски, связанные с изменениями в действующих законодательных документах, на основании которых ведется деятельность.

Технико-производственные риски — риски, связанные с технологическим отставанием от передовых технологий; риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, ряд строительных рисков и пр.

Агроэкологические риски — риски, связанные с неблагоприятными погодными условиями (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар); риск нанесения ущерба окружающей среде в результате аварий и чрезвычайных ситуаций.

Животноводческие риски — риски, связанные с травмами и болезнями животных, в результате которых принимается решение об убое (инфекционные болезни, инвазионные болезни, незаразные болезни, несчастный случай: взрыв, удар молнии, действие электрического тока, солнечного или теплового удара, переохлаждение, удушье (асфиксии), нападение зверей, отравление ядовитыми травами или веществами, укусе змей или насекомых, а также, когда животное утонуло, упало в ущелье или получило другие травматические повреждения, несовместимые с жизнью; распоряжение специалиста ветеринарной службы в связи с проведением мероприятий по борьбе с эпизоотией или в связи с неизлечимой болезнью, исключающей возможность дальнейшего использования животного, а также несчастного случая с угрозой неминуемой гибели).

Систему управления рисков следует разрабатывать для каждого предприятия индивидуально, изучая сильные, слабые места, с учетом имеющихся ресурсов и стратегических целей.

Стандартный перечень рисков при страховании имущества предприятия (недвижимости, оборудования, товарно-материальных ценностей) выглядит так:

- пожар, удар молнии, взрыв газа, употребляемого для бытовых надобностей;
- падение на застрахованное имущество летающих объектов или их обломков;
- стихийные бедствия;
- взрыв паровых котлов, газохранилищ, газопроводов, машин, аппаратов и других аналогичных устройств;
- повреждение застрахованного имущества водой из водопроводных, канализационных, отопительных систем и систем пожаротушения;
- кража со взломом и грабеж;
- злоумышленные действия третьих лиц.

На практике такой набор рисков принято считать «имущественным пакетом рисков» и они относятся к группе технико-производственных рисков из классификации, представленной выше. Но, например, при страховании спецтехники к имущественному пакету рисков добавляют риски: авария, дорожно-транспортное происшествие, опрокидывание и хищение.

На сегодняшний день агрострахование реализуется и с использованием государственной поддержки. Из бюджетов разного уровня возмещается 50% от общей премии по договору страхования. По итогам первого полугодия 2017 г. агрострахование переживает очередной кризис в связи с тем, что изменилась схема субсидирования части премии по договорам страхования животных и будущего урожая, а также в связи с тем, что действующая система нуждается в значительной доработке — это отмена порога гибели урожая, расширение диапазона страховых сумм, франшиз и т. д.

Вместе с тем, по словам президента Национального союза агростраховщиков Корнея Биждова, новый механизм распределения государственных субсидий на поддержку АПК в 2017 г. привел к ситуации, которую можно сравнить с «клинической смертью» аг-

рострахования. Сельскохозяйственное производство подвержено множеству рисков, и восстановление агрострахования — важная задача, от решения которой зависит финансовое благополучие аграриев. Есть понимание этой ситуации в Совете Федерации и желание сенаторов защитить отечественных сельхозпроизводителей от рисков в АПК.

Вопрос об улучшении системы агрострахования в стране будет актуальным до тех пор, пока сельхозтоваропроизводители не начнут доверять и в полной мере использовать инструмент страхования для обеспечения финансовой безопасности в своей предпринимательской деятельности.

Литература

1. *Батова И. Б.* Классификация рисков и причины их возникновения // *Международ. студ. науч. вестн.* 2015. № 1.
2. *Пешина Э. В., Садыков Р. Р.* О классификации рисков в агропромышленном комплексе // *Экономика региона.* 2012. № 2.
3. Правила страхования имущества юридических лиц ОАО «АльфаСтрахование» от 1 сентября 2011 г.
4. Правила страхования (стандартные) сельскохозяйственных животных, осуществляемого с государственной поддержкой: утв. приказом ОАО «АльфаСтрахование» от 19 декабря 2014 г. № 465/1.
5. *Султанов И. А.* Сущностные аспекты понятия риска в бизнесе [Электронный ресурс]. URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/riski-predpriyatiya.html> (дата обращения: 30.09.2017).
6. Агрострахование в 2017 г. показало рекордное снижение темпов развития [Электронный ресурс]. URL: <http://www.korins.ru/posts/4091-agrostrahovanie-v-2017-godu-pokazalo-rekordnoe-snizhenie-tempov-razvitiya> (дата обращения: 30.09.2017).

В. А. Букреев
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая система, национальная экономика, экономика России, экономическая безопасность.

Экономические системы — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ [1]. На сегодняшний день, экономическая теория включает в себя четыре основных вида экономических систем:

- традиционная;
- командная;
- рыночная;
- смешанная.

В виду текущих тенденций, основная доля мировой экономики состоит из стран, где господствует рыночная форма экономической системы, которая предполагает в себе наличие свободных деловых и экономических взаимоотношений, регулирование которых происходит не только с помощью государства, но и с помощью самого рынка.

Но, в виду такой характеристики рыночной экономической системы, все чаще происходят ситуации, когда экономика дает сбои, что приводит к кризису и отрицательным явлениям в жизни мирового общества. С целью решения этой проблемы, правительству государства, включая и Россию, необходимо обратить внимание на пути повышения уровня финансовой безопасности, что напрямую влияет на эффективность деятельности отдельных субъектов — предприятий.

Национальная финансовая безопасность — это защищенность экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование экономики, финансовых рынков и банковского сектора [2]. При этом, стоит заметить, что за финансовую безопасность отвечает широкий спектр показателей рыночной конъюнктуры, к которой относятся тот же объем ВВП, рынок труда, личные финансы, промышленное производство и состояние финансовых рын-

ков. В последнем случае огромную роль играет динамика курса российского рубля и общий показатель международных золотовалютных резервов Банка России.

На сегодняшний день, российская экономическая система столкнулась с многочисленными факторами, которые формируют риск для ее финансовой безопасности [3]:

- дисбаланс в мировой экономике;
- колебания конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков;
- изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы;
- исчерпание экспортно-сырьевой модели развития;
- отсутствие российских не сырьевых корпораций среди глобальных лидеров мировой экономики;
- несбалансированность бюджетной системы страны;
- значительная доля теневой экономики;
- недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики;
- девальвационные риски для экспортеров и импортеров;
- инфляционное давление на рынке потребителей;
- жесткие условия денежно-кредитной и бюджетной, налоговой политики.

Для минимизации влияния данных угроз и усиления надежных позиций России в вопросе финансовой безопасности необходимо уделить достойное внимание таким процессам, как развитие человеческого потенциала на рынке труда, обеспечение инновационного прогресса, укрепление внешнеэкономических позиций России, рост инвестиций в основной капитал и т. д.

Если рассматривать проблематику уровня финансовой безопасности для всех экономических систем, то можно предложить следующий комплекс мероприятий и действий, целью которых будет улучшение текущего положения [4–6]:

- интеграция национального финансового рынка к мировым площадкам;
- увеличение доли инновационной продукции в промышленном секторе за счет автоматизации и роботизации производства;
- необходимо установить пределы участия иностранного капитала в структуре капитала отечественных предприятий;

- ввести ограничения на доступ иностранных инвестиций в особо важные и стратегические отрасли хозяйства экономической системы;
- установить меры по отношению к предприятиям, которые осуществляют ограничительную деловую политику, искажающую условия естественной конкуренции;
- определить требования в области использования местных, отечественных компонентов и технологий в области производства товаров народного потребления;
- разработать действенные системы контроля для привлечения и использования иностранных заимствований.

Таким образом, решение вышеназванных проблем позволит обеспечить эффективную защиту финансовой составляющей как российской экономической системы, так и любой другой. Помимо этого, необходимо подтвердить ключевое значение финансовой безопасности каждой страны, которая выступает основополагающим фундаментом для стабильности мировой экономической системы, ведь в первую очередь от нее зависит дальнейшая судьба деятельности всех хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Основные экономические системы [Электронный ресурс] // Profashion. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskaya-sistema.html> (дата обращения: 29.09.2017).
2. Беспалова К. В. Экономическая безопасность РФ // Экономические науки. 2013. № 14-1.
3. 25 главных угроз экономической безопасности России [Электронный ресурс]: версия президента Путина // Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/344319-25-glavnyh-ugroz-ekonomicheskoy-bezopasnosti-rossii-versiya-prezidenta-putina> (дата обращения: 29.09.2017).
4. Гузко Д. С. Глобализация экономического пространства и проблемы обеспечения финансовой безопасности государства // Наука и образование. 2014. № 11.
5. Трубле В. Проблемы и пути повышения финансовой безопасности Российской Федерации // Проблемы теории и практики современной науки. 2015.

6. Сусская А. С. Пути совершенствования финансовой безопасности [Электронный ресурс] // Научное сообщество студентов XXI столетия. № 11. URL: <http://sibac.info/archive/economy/11.pdf> (дата обращения: 30.09.2017).

Н. М. Гончаров

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ВНЕДРЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Ключевые слова: *контроллинг, внедрение, предприятие, проблемы, методы, персонал.*

В условиях цикличности мировой экономики и влияния внешних факторов на предприятия (изменение рынка, структуры отрасли и т.п.), принятие управленческих решений должно быть гибким и трудоемким процессом с использованием информационно-коммуникационных технологий. В связи с этим возникает необходимость формирования инновационных подходов к формированию и развитию системы управления. Одним из инструментов, позволяющим эффективно разрабатывать и внедрять на предприятии современные подходы к управлению, является контроллинг. Контроллинг — комплексная система поддержки системы управления организацией, направленная на координацию взаимодействия менеджмента и контроля с целью повышения их эффективности, по существу он должен позволить осуществить структурную перестройку хозяйствующих субъектов РФ. В настоящее время используется ряд методов внедрения контроллинга: «малыми шагами»; «бомбометание»; «планируемая эволюция».

Внедрение контроллинга «малыми шагами» предполагает изменения в структуре организационного управления с постепенным движением к стратегической цели. Одним из преимуществ

данного метода является незначительное сопротивление со стороны сотрудников новшествам, которые внедряются на предприятии. В связи с медленным продвижением данного метода возникают риски и неопределенность. «Бомбометание» — это применение интенсивных действий с целью изменения управленческой системы, благодаря чему происходит ускоренное внедрение контроллинга, при этом возникает вероятность возникновения конфликтов между структурными подразделениями предприятия. «Планируемая эволюция» представляет применение положительных моментов двух выше указанных методов и уменьшение времени контроллинга на предприятии.

При внедрении контроллинга на предприятии возможно сопротивление новшеству. Его источниками могут быть:

- нежелание нарушать существующую стабильность;
- угроза статусу группы (может пострадать статус отдельно взятых служб);
- угроза сложившимся отношениям власти внутри предприятия;
- угроза порядку распределения ресурсов внутри предприятия;
- информационный фильтр в организации.

В России большинство специалистов понимает необходимость и эффективность контроллеров в системе менеджмента. В результате своей деятельности контроллер может предлагать варианты повышения производительности предприятия. Например, за счет сокращения количества сотрудников в подразделении, уменьшения расходов.

На сопротивление внедрению контроллинга влияют следующие факторы:

- уровень компетентности руководящего состава по отношению к будущим изменениям;
- сроки внедрения новшеств;
- угрозы потери престижа организации на рынке;
- лояльность работников к стратегии функционирования организации;
- культурно-политическая ориентация в службах организации.

Если не предпринять разработку и реализацию управленческих решений, то сотрудники отнесутся к внедрению данной системы как к очередной рядовой программе, а не как к передовой системе управления. Следовательно, произойдет снижение эффективности работы предприятия.

Важным фактором при внедрении контроллинга в организации, является повышение результативности деятельности данной службы по сбору информации, необходимой для реорганизации предприятия, чтобы руководство оценило всю важность и эффективность ее функционирования.

Решение о создании службы контроллинга и его внедрении на предприятии должно ориентироваться на то, что отдел контроллинга должен занять свое достойное место среди служб организации, а его позиция в иерархии предприятия должна зависеть от задач, которые он призван решать. Этот принцип можно сформулировать как организационный статус контроллера, который должен позволять выполнять поставленные перед ним задачи.

Внедрение контроллинга на предприятие будет способствовать его успешному функционированию и развитию.

Литература

1. *Анискин Ю. П., Павлова А. М.* Планирование и контроллинг: учебник по специальности «Менеджмент организации». 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2014. 278 с.

2. *Ковалев С. В.* Система контроллинга персонала промышленной организации: учеб. пособие. М.: КноРус, 2015. 264 с.

3. *Контроллинг: учебник для студентов высших учебных заведений / А. М. Карминский [и др.].* М.: Форум; ИНФРА-М, 2015. 335 с.

4. *Нечеухина Н. С., Шаранова В. М., Шеметов В. Н.* Теоретико-методологические положения организации системы контроллинга // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2016. № 1. С. 22–27.

5. *Шигаев А. И.* Контроллинг стратегии развития предприятия: учеб. пособие для студентов и магистрантов высших учебных заведений. М.: ЮНИТИ, 2014. 351 с.

М. Д. Горохов
*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА НА МАКРОУРОВНЕ

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, внешние факторы, внутренние факторы, национальное хозяйство, экономические системы.*

Экономическая безопасность как наука занимается изучением состояния экономики, при котором возможны: достаточно высокий и устойчивый рост экономических показателей; образование здоровых экономических связей; удовлетворение экономических потребностей субъектов экономики; обеспечение контроля движения и использования различных экономических ресурсов; защита экономических интересов на различных уровнях; удовлетворение реальных потребностей общества на приемлемом уровне. Это определение справедливо на макроуровне, при рассмотрении экономических систем большого масштаба. Обеспечение безопасности и стабильности работы экономики — важнейшая задача для экономистов. При решении этой проблемы используются разные методы и средства, действующие с разной эффективностью в зависимости от уровня экономической системы. Я буду рассматривать государственный сектор экономики общества и влияющие на его безопасность факторы.

Дабы легче разобраться в этом вопросе, вероятно, стоит разделить факторы на внешние и внутренние.

К внешним факторам, способным оказать влияние на экономическую безопасность государства можно отнести:

1. Политические факторы, они включают в себя такие аспекты, как уровень развитости соседних государств; степень развития их социальных институтов, в том числе, затрагивающих отношения с соседними странами. Социально опасные явления, например, терроризм, распространенность вооружения среди

населения, международная преступность также могут сильно влиять на состояние экономической безопасности. Аспекты, относимые к области международных отношений, а именно: особенности работы военно-политических блоков государств, при их наличии; выполнение условий различных соглашений и договоров, затрагивающих различные сферы политической деятельности; разнообразные конфликты между государствами. Этот фактор наиболее важен при создании новых экономических связей между экономиками отдельных наций, его необходимо учитывать в первую очередь для успешного функционирования этих связей.

2. К внутренним факторам также относятся экономические факторы, которые подразделены на несколько разновидностей:

2.1. Валютно-финансовые. Они обусловлены особенностями взаимодействия экономик разных государств в условиях валютных отношений. К ним можно отнести: состояние внешнего долга страны, ее золотой запас, гибкость местной валюты; цены на стратегические товары, финансовые кризисы, состояние международных финансовых рынков.

2.2. Маркетинговые факторы. Обусловлены условиями распространения товаров и услуг, оказываемых хозяйствами отдельных государств, в рамках всеобщей глобализации (уровень экспорта на мировые рынки, способность к нормальной конкуренции экспортируемых товаров).

2.3. Торгово-экономические. Связаны с принципами и особенностями взаимодействия хозяйств разных наций в условиях рыночных отношений. Основные в этой разновидности: структура импорта и экспорта, т. е. доля разных типов экспортируемых товаров на рынке и их конкурентоспособность; уровень зависимости государства от импортируемых стратегических товаров; способность страны контролировать собственные рынки сбыта.

2.4. Производственно-экономические. Определяется степенью зависимости стран (групп стран) в важнейших направлениях экономики; уровнем противостояния государств за необходимые ресурсы; уровнем технологического отставания; способность страны к импортозамещению и развитию международного обмена технологиями.

3. Социально-демографические, а именно: состояние мировой социальной сферы; особенности миграции людей в конкретных условиях состояния сфер жизни; межконфессиональные отношения в рамках экономических отношений.

Внутренние факторы, оказывающие влияние на экономическую безопасность государства:

1. Экономические факторы, обусловленные условиями ведения хозяйства в стране. К ним относят: структуру, эффективность, конкурентоспособность экономики, состояние финансовой системы отдельного государства; степень монополизации хозяйства.

2. Организационные факторы определяются принципами и особенностями управления хозяйством, а именно: целесообразность и структура управления хозяйством страны; состояние инфраструктур; особенности добычи и эффективного использования различных природных ресурсов; разработка решений в сфере управления хозяйством.

3. Правовые факторы. Обусловлены правовыми ограничениями ведения хозяйства в государстве. К ним относятся: создание и поддержание подходящих условий жизни населения; контроль разности доходов жителей; защита населения от социально опасных факторов.

Существует множество различных факторов, способных нарушать экономическую безопасность национального хозяйства различных стран, это значительное препятствие для развития экономики и всего человечества, поэтому обеспечение безопасности экономических систем является очень важно задачей для экономистов всех стран.

Литература

1. Климонова А. Н. Основные подходы к изучению понятий «Экономическая безопасность» и «Экономическая безопасность государства» [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-issledovaniyu-ponyatiy-ekonomicheskaya-bezopasnost-i-ekonomicheskaya-bezopasnost-gosudarstva> (дата обращения: 04.10.2017).

2. Факторы, влияющие на экономическую безопасность государства [Электронный ресурс]. URL: <http://simplehomebusiness->

system.com/factory-vliyayushhie-na-ekonomicheskuyu-bezopasnost-gosudarstva/ (дата обращения: 04.10.2017).

3. Википедия [Электронный ресурс]. Статья «Экономическая безопасность». URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая безопасность](https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_безопасность) (дата обращения: 04.10.2017).

В. А. Гусева

*Невско-Ладожский район
водных путей и судоходства —
филиал ФБУ «Администрация Волго-Балтийского
бассейна внутренних водных путей»*

ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Ключевые слова: *контрактная система, государственные закупки, аукцион, конкурс, электронные торги.*

Вопросы регулирования государственного (муниципального) заказа во всем мире являются объектом пристального внимания и тщательного контроля со стороны государства, так как в данном случае сам покупатель — государство, заинтересован в максимальной эффективности процесса.

Существующие практики, в том числе и отечественная, показывают, что система конкурентных торгов отвечает интересам государства, выступающего в роли покупателя товаров, работ, услуг, в лице заказчиков — его органов управления на всех уровнях (федеральном, субъектов федерации, муниципальном) [4].

Современные закупки для государственных и муниципальных нужд являются одним из важнейших инструментов реализации государственной политики.

С 1 января 2014 г. в Российской Федерации вступил в силу Федеральный закон РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения го-

сударственных и муниципальных нужд» (далее — 44-ФЗ), целью введения в действие которого является «регулирование отношений, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности, прозрачности осуществления закупок, предотвращения злоупотреблений в сфере таких закупок, в том числе — коррупции» [1].

Изложенные цели полностью соответствуют обеспечению нужд экономической безопасности Российской Федерации.

44-ФЗ раскрывает, регулирует и регламентирует такие этапы закупок, как планирование закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее — ТРУ), процедур определения поставщиков, заключения гражданско-правовых договоров и государственных контрактов, их исполнения, а также мониторинга, аудита и контроля закупок ТРУ.

Указанный федеральный закон пришел на смену морально устаревшему Федеральному закону № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Повышение результативности и эффективности государственных закупок ТРУ — ключевой момент в рациональном расходовании бюджетных средств. Получая от субъектов предпринимательской деятельности товары, работы, услуги, которые не только являются наиболее качественными, действительно отвечающими целям осуществления закупок, но и приобретаемыми за адекватную стоимость, государство, в лице заказчиков таких товаров, работ, услуг, расходует бюджетные средства наиболее эффективно.

Направляя действие федеральной контрактной системы на соблюдение принципов гласности и прозрачности, государство предотвращает распространение коррупции, которая, в первую очередь, уничтожает возможность государства приобрести качественные необходимые ТРУ. Недобросовестные заказчики, следуя желанию получения материальной выгоды, не пренебрегают приобретением низкокачественного товара, работы, услуги за высокую стоимость.

С точки зрения мировой и российской практик, наиболее эффективным, прозрачным, открытым, и в то же время общедоступным способом определения поставщика является электронный аукцион.

Все этапы электронного аукциона проводятся на электронных торговых площадках, которые отбираются государством. Всего в настоящий момент их шесть: ЗАО «Сбербанк-АСТ» (www.sberbank-ast.ru), АО «Единая электронная торговая площадка» (www.roseltorg.ru), Государственное унитарное предприятие «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан» (www.etp.zakaz-rf.ru), ООО «РТС-Тендер» (www.rts-tender.ru), АО «ЭТС» (www.ets-ets.ru), АО «Российский аукционный дом» (www.gz.lot-online).

Ознакомление с аукционной документацией, подача заявки, процедура аукциона, заключение контракта, производятся на электронной площадке. Таким образом, законодатель придумал механизм, при котором возможно участие в процедурах отборов поставщиков ТРУ, субъектов предпринимательской деятельности и физических лиц на большом расстоянии — из других регионов нашей страны.

Наиболее тщательной процедурой отбора поставщика товаров, работ, услуг можно назвать конкурс. Победителем конкурса признается участник, который не предложил наименьшую цену контракта, а который предложил лучшие условия его исполнения, являясь при этом наиболее опытным. Конкурс целесообразно проводить при закупке сложных технических товаров, работ или услуг, когда отсутствует регулярный их рынок сбыта, заказчик может устанавливать критерии оценки, которые направлены на повышение качества товаров, работ, услуг, или же на выбор наиболее опытного поставщика (исполнителя, подрядчика), обладающего наиболее объемной материальной базой и квалифицированными работниками.

Конкурсы и аукционы бывают также и закрытыми. Закрытые процедуры определения поставщика (исполнителя, подрядчика) проводятся в случаях, когда сведения о нуждах в ТРУ, сведения, содержащиеся в конкурсной или аукционной документации составляют государственную тайну. Также, в случаях, когда необхо-

димо заключить контракт на оказание услуг по страхованию, транспортировке и охране ценностей Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, музейных предметов и музейных коллекций, и иных ценностей, имеющих историческое значение. Закрытые способы определения поставщика (исполнителя, подрядчика) также применяются при закупке услуг уборки помещений, услуг водителей, необходимых для надлежащего обеспечения деятельности судей и судебных приставов [1].

Таким образом, механизм регулирования контрактной системы отвечает в полной мере целям обеспечения не только безопасности экономики, но и безопасности самого государства.

Наименее эффективными по качеству отбора поставщиков, но направленными на своевременное удовлетворение потребностей заказчиков являются такие способы определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков), как: запрос котировок, запрос предложений, закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) [там же].

В силу относительно небольших стоимостей контрактов и договоров, нецелесообразно заказчику тратить время на проведение конкурсов и аукционов. Если начальная (максимальная) цена государственного контракта или договора не превышает 500 тыс. руб., то заказчик вправе проводить запрос котировок, при котором заявки подаются в запечатанных конвертах, а единственным критерием оценки является цена контракта. В ближайшем будущем законодательство планируется изменить таким образом, что определенный процент от всех запросов котировок в год заказчики будут обязаны проводить в электронной форме, в которой запрос котировок станет очень похожим на электронный аукцион, где заказчик до самого конца торгов не будет знать, кто именно предлагает ту или иную цену контракта (договора).

Для проведения запроса предложений законодатель четко определил случаи, в список которых входит заключение контракта на поставки спортивного инвентаря, оборудования, экипировки для сборных команд Российской Федерации по олимпийским и параолимпийским видам спорта; осуществления закупки ТРУ, являющихся предметом контракта, расторжение которого осу-

ществлено заказчиком путем одностороннего отказа от исполнения контракта; осуществления закупок лекарственных препаратов, которые необходимы для назначения пациенту; признания повторного конкурса или же электронного аукциона не состоявшимися и т. д. [там же].

Запрос предложений можно назвать «маленьким конкурсом», так как победителем закупки будет признан тот участник, который предложил наилучшие условия исполнения контракта, и срок подачи заявок достаточно небольшой — 5 дней (в конкурсе 15).

Также в 44-ФЗ предусмотрены случаи, когда государственному (муниципальному заказчику) нет необходимости проводить конкурентную закупку, и он осуществляет закупку у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). В данном перечне присутствуют закупки товаров, работ, услуг у субъектов естественных монополий, услуги электросвязи, услуги по водоснабжению, водоотведению, теплоснабжению, услуги федеральных исполнительных органов и государственных организаций, находящихся в ведении этих органов, и др.

Процедура исполнения контракта (договора) также регламентируется 44-ФЗ, и принципиальным отличием от простых гражданско-правовых договоров, заключаемых субъектами предпринимательской деятельности вне государственного и муниципального заказа, невозможность изменения существенных условий контракта (договора) при его заключении и исполнении, за исключением ряда случаев, предусмотренных 44-ФЗ.

Так функционирует контрактная система. Идея данной системы состоит в том, чтобы объединить сведения обо всех закупках для надлежащего контроля за расходованием бюджетных средств, их рациональным использованием, экономии и направления бюджетных средств в те отрасли, где они действительно необходимы. Таким образом, все описанные мероприятия являются элементом экономической безопасности Российской Федерации.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд Федеральный закон РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

2. Атамась Е. В., Беляева Е. А. Государственные и муниципальные финансы: учеб. пособие. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2011. 387 с.

3. Белова С. Госзакупки за рубежом: общее и особенное // CRN. Регулярный выпуск. № 6. 2008. 31 марта.

4. Дудник А. Е. История появления подрядных торгов в России [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. 2011. № 1. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/05/189> (дата обращения: 30.09.2017).

5. Кичик К. В. Государственный (муниципальный) заказ России: правовые проблемы формирования, размещения и исполнения: монография. М.: Юстицинформ, 2012. 260 с.

6. Павленко И. А. Коррупция в сфере государственных закупок // Теория и практика общественного развития. 2013. № 10. С. 378–380.

7. Финансы в открытом мире: монография. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 176 с.

8. Официальный сайт Единой Информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. URL: <http://www.zakupki.gov.ru> (дата обращения: 30.09.2017).

Д. А. Гырдымова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

РАСПРОСТРАНЕНИЕ СЕТЕВЫХ РИТЕЙЛЕРОВ КАК УГРОЗА РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (на рынке продовольственных товаров)

Ключевые слова: ритейл, малый бизнес, средний бизнес, экспансия, развитие

Представьте себе такую ситуацию: вы приходите вечером с работы, уставший и голодный, открываете холодильник, а там ни-

чего особо съедобного и не имеется. В голове всплывает мысль: «Собирался же зайти с работы в магазин. Забыл!..», ругаете себя, наспех делаете бутерброд из остатков колбасы и хлеба, съедаете его уже в лифте и отправляетесь... в «Пятерочку»/«Магнит»/«Семью»/«Ленту»/«Лэнд» (нужное подчеркнуть). Не задумываясь, почему именно туда. Дело привычки. «Магнит» рядом с домом. В «Ленте» по карте постоянного покупателя всегда хорошие скидки. «Лэнд» — элитный продуктовый магазин и с возможно более качественным предложением.

Вспомните, когда вы в последний раз заглядывали в магазин не самообслуживания. Подобные еще существуют?.. Сетевые бренды настолько прочно проникли в нашу жизнь, что в любом крупном и не очень городе страны можно увидеть знакомые цвета и названия. И ноги ведут именно к этому знакомому.

Отсюда закономерный вопрос: насколько хорошо это экономике страны? Как сильно страдает малый бизнес от деятельности сетевых ритейлеров? Есть ли повод для беспокойства? Попробуем на них ответить.

По данным Госстата, оборот розничной торговли в России быстро растет с каждым годом, в то время как продажи на розничных рынках и ярмарках планомерно снижаются (табл. 1). При этом роль продовольственных розничных торговых сетей в формировании данного оборота в большинстве своем также возрастает (с 42% в 2011 г. до 59% в 2016 г. по Северо-Западному федеральному округу). Отсюда можно сделать вывод о растущей важности сетевых ритейлеров в экономике страны.

Если раньше торговые сети открывали свои супер- и гипермаркеты непосредственно в городах-миллионниках, то сейчас охватывают и небольшие населенные пункты. И они выигрывают конкуренцию за счет таких факторов, как:

- низкая закупочная цена (ритейлеры используют эффект масштаба, увеличивая торговый оборот и таким образом снижая издержки своей деятельности. Низкие цены привлекают потребителя);
- ограничение продажи алкоголя на территории страны (продуктовые розничные магазины получали хорошую прибыль от реализации алкогольной продукции, но с 01.01.2016 были

ужесточены меры его продажи: необходимо дорогостоящее оборудование, организация новых рабочих мест, а также соответствие требованиям ФЗ «О государственном регулировании... оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции...», таких как уставный капитал не менее 300 000 руб., помещение площадью не менее 50 м² и т. д.);

- «сетевики» сначала забирают себе часть покупателей, а затем и становятся причиной закрытия малого торгового предприятия [2].

Таблица 1

Оборот розничной торговли в РФ 2010–2016 гг.

Год	Оборот розничной торговли торгующих организаций	Продажа на розничных рынках и ярмарках
2010	14 457 153,8	2 054 893,2
2011	16 898 443,1	2 205 893,4
2012	19 126 304,5	2 268 221,7
2013	21 453 829,3	2 232 084,2
2014	24 057 249,0	2 298 988,3
2015	25 3581 89,2	2 168 604,0
2016	26 310 088,1	2 007 233,6

Какие последствия это вызывает? Для начала, это нарушение норм формирования здоровой конкуренции. Гиганты «задавливают» более мелкие организации за счет демпинга цен и дисконтных акций, и у последних нет ни шанса этому противостоять. Банкротство субъектов мелкой розничной торговли приводит к снижению показателей рентабельности мелких производителей. Им невыгодно сотрудничать с крупными торговыми сетями: слишком высокая плата за вход и каждое наименование продукции не компенсируются выгодными условиями оплаты, наоборот, во многом они неудобны производителям. Более того, собственная слабая система логистики плохо помогает изготовителям и мелким фермерским предприятиям при поставке продукции на логистические центры сетевых организаций, а нерас-

крученность местного бренда приводит к проигранной конкуренции [3].

Вместе с тем по российскому законодательству сетевые ритейлеры платят налоги по месту государственной регистрации, что приводит к потере части доходов местной власти, поскольку головные офисы большинства организаций находятся в Москве и Санкт-Петербурге. Не стоит забывать и о том, что нередко за крупными торговыми сетями стоит иностранный капитал, а это означает отток российского капитала за границу, что является угрозой уровню стабильности экономического развития России. Помимо этого, за счет того, что крупные ритейлеры выбирают географию местонахождения своих магазинов в наиболее эффективных и экономически развитых регионах страны, большей частью игнорируя области и республики с низкой платежеспособностью, намечается тенденция роста неравномерности товарооборота между центральными и периферийными рынками в регионах.

Однако в экспансии торговых сетей есть и положительные стороны: происходит концентрация предложения, потребитель становится более требовательным, что заставляет организации продолжать развиваться и конкурировать между собой уже не только в ценовой политике, но и в качестве продукции и обслуживания клиентов. Желание удержать своего покупателя заставляет организации мелко- и среднерозничной торговли перестраиваться под современные условия, закупая высокотехнологичное оборудование и уходя от оформления торговых площадей а-ля «сделали на скорую руку, тридцать лет ничего не меняли, столько же и не будем»: например, в стране стали появляться цивилизованные рынки, в первые минуты у непривыкшего к подобному человека вызывающие вопрос «куда я попал?», поскольку запах сырого мяса не смешивается с запахом фруктов и кондитерской продукции, все на своих местах и соответствует санитарным и эстетическим нормам.

Развитие крупных торговых сетей также способствует эволюции торговой инфраструктуры, создаются и совершенствуются схемы логистики, строятся новые логистические центры в регионах, повышаются стандарты обслуживания покупателей.

Таким образом, развитие крупных торговых сетей — это не хорошо и не плохо, это логичное развитие рыночной торговли в условиях капитализма. В Западной Европе подобный процесс происходит уже довольно длительное время, тем не менее местное законодательство старается соблюдать баланс между гигантами розничной торговли и малым и средним бизнесом. Одна из этих мер — ограничение продажи алкогольной продукции в крупных продуктовых сетях и сокращение времени работы по вечерам будней и выходным. В России малый бизнес проигрывает и в ночных продажах, поскольку магазины формата «у дома» от крупных ритейлеров также имеют право работать 24 часа в сутки.

Как предприятиям выживать в подобных условиях с перспективой быть «раздавленным» сетевым гигантом? В первую очередь, объединяясь с другими подобными предприятиями, вместе закупать товар у крупных поставщиков, снижая себестоимость продукции. Постепенно стало развиваться новое направление продуктовой торговли: например, в Юго-Западном Сибирском регионе набирает популярность организация «Калина-Малина», занимающаяся поиском и распространением продукции фермерских хозяйств, в первую очередь молочной и мясной, а также меда, сезонных заготовок и пр. Компания помогает местным предпринимателям подвести свою продукцию под требуемые ею и законодательством стандарты, разобраться с необходимыми бумагами, по надобности финансово поддерживает на начальном этапе и распространяет их продукцию. Политика подобного предприятия — продажа только свежих продовольственных изделий без консервантов (т. е. с естественным для скоропортящегося товара сроком годности), поиск оригинальной продукции и поддержка мелких фермерских хозяйств. Несмотря на снизившуюся в последнее время покупательскую способность потребителей, подобная региональная сеть пользуется успехом и по франчайзингу открыла собственные филиалы в Новосибирске, Красноярске, Томске.

Другим выходом от приближающегося банкротства для малого и среднего бизнеса продовольственной розницы может стать смена концентрации с общей продажи товаров потребительской

корзины на определенного вида продукцию. Будь то деликатесные магазины, кондитерские, пекарни — у малого бизнеса в этом плане больше возможностей изучить такой рынок и его спецификации, найти свою нишу и прочно в ней закрепиться. Потребитель ходит в супермаркет, чтобы закупиться на неделю продукцией первой необходимости, когда он хочет что-то качественнее или больший ассортимент определенного вида товара, идет в специализированный магазин.

Конечно, необходимо регулирование рынка на государственном и региональном уровнях, отслеживание процесса укрупнения бизнеса и ограничение монополизации в регионах [2, с. 86]. Однако реальность показывает, что актуальные законы и указы малому и среднему бизнесу только мешают, в то же время позволяя крупным сетевым ритейлерам разрастаться и становиться причинами банкротства мелких конкурентов (в том числе и региональных распространителей). Ограничения, действующие сейчас, являются малозаметными для сетей-гигантов и финансово губительными для более мелких организаций. Таким образом напрашивается следующий вывод: для свободного функционирования и здорового развития малого и среднего бизнеса необходимо не столько разнообразие льгот, сколько грамотное обеспечение свободного функционирования данных организаций [1].

Литература

1. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 2009.

2. Курченков В. В., Фетисова О. В., Чигарева Т. В. Экспансия сетевых компаний на региональном потребительском рынке: тенденции и последствия [Электронный ресурс] // Вестн. АГТУ. Сер.: Экономика. 2013. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekspansiya-setevyih-kompaniy-na-regionalnom-potrebitelskom-rynke-tendentsii-i-posledstviya> (дата обращения: 23.09.2017).

3. Фетисова О. В., Курченков В. В. Влияние деятельности сетевых компаний на развитие регионального потребительского рынка [Электронный ресурс] // Региональная экономика: теория и практика, 2011. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-de>

yatelnosti-setevyh-kompaniy-na-razvitie-regionalnogo-potrebitelskogo-rynka (дата обращения: 23.09.2017).

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

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ И ИХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

***Ключевые слова:** сомнительная задолженность, невостребованная задолженность, резервы по сомнительным долгам, реструктуризация задолженности.*

Многие контрагенты сейчас не платят по долгам (свободные деньги выгоднее использовать в другом направлении или свободных денег нет вовсе). В связи с этим новую актуальность обрели проблемы способов ликвидации невостребованной задолженности. Особый интерес вызывают вопросы бухгалтерского и налогового учета сомнительной задолженности и ее реструктуризации.

По правилам бухгалтерского учета дебиторская задолженность является сомнительной, если она просрочена или, по мнению организации, вряд ли будет погашена вовремя (сроки задолженности еще не истекли, но, исходя из прошлого опыта или информации о проблемах у контрагента, есть уверенность, что он не рассчитается вовремя). Резерв можно создать на полную сумму сомнительной задолженности или на ее часть. Решение зависит от оценки финансового состояния должника, вероятности погашения долга. Так, косвенными признаками предбанкротного состояния контрагента являются:

- неоднократные и/или длительные задержки в оплате счетов;
- наличие картотеки по банковскому счету;
- падение объемов закупок и продаж;
- рост числа судебных дел и исполнительных производств против контрагента;

- ухудшение структуры баланса;
- косвенные признаки вывода активов/намерения «бросить фирму» (замена основных средств на неликвидные активы, смена адреса без сообщения кредиторам, перевод контрактов/работников в новую фирму, реорганизация в форме выделения/разделения и т. д.);
- подача заявления о банкротстве контрагента его кредитором.

В любом случае решение о том, включать тот или иной долг в резерв или нет, обосновывается профессиональным суждением бухгалтера и должен подкрепляться экономическими расчетами и оценками юристов [1]. Механизм формирования резерва по сомнительным долгам должен обязательно быть прописан в учетной политике.

В бухгалтерском учете инвентаризация дебиторской задолженности не считается единственным основанием для того, чтобы признать долг сомнительным. А вот в налоговом учете основанием для создания резерва по сомнительным долгам является исключительно инвентаризация. Пунктом 3 ст. 266 Налогового кодекса РФ установлено, что организации вправе создавать резервы по сомнительным долгам. Суммы отчислений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода и определяются по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской. При этом, по сомнительной задолженности со сроком возникновения: свыше 90 календарных дней — в сумму создаваемого резерва задолженность включается целиком (100%); от 45 до 90 календарных дней (включительно) — в сумму резерва включается только 50% от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности; до 45 дней — увеличить сумму создаваемого резерва не получится вовсе. При этом общая сумма резерва не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода.

Можно попытаться максимально сблизить порядок создания резерва в бухгалтерском и налоговом учете, чтобы избежать временных разниц. Подобный подход будет иметь смысл, если резерв формируется резерв и здесь и там и наряду с этим применяе-

те ПБУ 18/02. Тем не менее, избежать разниц совсем не удастся по следующим причинам:

- организация рассчитывает налог на прибыль кассовым методом. Тогда в налоговом учете она не вправе создавать резерв по сомнительным долгам, а в бухгалтерском все равно обязана;
- организация рассчитывает налог на прибыль методом начисления. При этом, в налоговом учете организация решила не резервировать суммы под сомнительные долги, хотя и имела на это право. В бухгалтерском учете создать резерв организация обязана;
- в бухгалтерском учете организация может признавать сомнительной дебиторскую задолженность, связанную не только с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. В частности, учитываются долги заемщиков или поставщиков. Для целей налогообложения под подобные обязательства резерв не формируют;
- резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете по размеру может оказаться больше, чем норматив для налогового учета, т. е. превысить 10% от выручки отчетного (налогового) периода.

Пункт 2 ст. 266 НК РФ безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым:

- истек установленный срок исковой давности;
- в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации;
- невозможность взыскания подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства, в случае возврата взыскателю исполнительного документа по некоторым основаниям.

Налоговые органы не признают задолженность безнадежной, если:

- задолженность признана безнадежной по иным критериям, разработанным организацией;

- имели место иные основания для окончания исполнительного производства (например, отказ от получения взысканного у должника имущества);
- у контрагента есть встречная задолженность и можно произвести зачет однородных требований (особенно если должник является связанной стороной и/или договором предусмотрен зачет требований).

Списание долга в налоговом учете производится:

- на внереализационные расходы за счет резерва по сомнительным долгам (пп. 7 п. 1 ст. 265 НК РФ);
- напрямую на внереализационные расходы всей суммы безнадежного долга либо суммы, не покрытой за счет средств резерва по сомнительным долгам (пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ).

Следует помнить, что пока конкурсное производство не завершено, долг безнадежным не является и срок исковой давности для принятия задолженности к вычету в целях налогообложения не применяется. Кроме того, право на списание задолженности должника-банкрота возникает в случае исключения должника из ЕГРЮЛ (также есть альтернативное мнение, что достаточно вступления в законную силу определения суда о завершении конкурсного производства).

В случае если списать долг контрагента нельзя и шансов вернуть его в судебном порядке очень мало, можно прибегнуть к реструктуризации такого долга.

Во-первых, можно простить часть долга, чтобы получить оставшиеся деньги. Прощение части долга может стимулировать должника заплатить оставшуюся часть. Однако учесть расходы на такие сделки Налоговый кодекс прямо запрещает (п. 16 ст. 270 НК РФ). Обойти запрет можно, если рассматривать прощение не отдельно само по себе, а с учетом экономической выгоды — погашения оставшейся задолженности [1].

Другим способом реструктуризации является взаимозачет встречных долговых обязательств. При этом по законодательству нельзя зачесть требование (ст. 411 ГК РФ и п. 14 информационного письма ВАС РФ от 29.12.01 № 65):

- с истекшим сроком исковой давности;
- о возмещении вреда жизни или здоровью;

- о пожизненном содержании;
- о взыскании алиментов;
- стороны в стадии банкротства.

На налог на прибыль при методе начисления зачет не влияет, так как стороны в этом случае отражают выручку в периоде отгрузки (п. 3 ст. 271 НК РФ). При кассовом методе зачет равносителен оплате, поэтому продавец отражает выручку и признает купленные товары, работы или услуги оплаченными (п. 2 ст. 273 НК РФ).

Избавиться от долга может помочь уступка права требования долга. Договор уступки — это фактически договор на передачу имущественных прав. Выручка по такому договору отражается на день подписания акта уступки, в качестве расходов признается стоимость приобретения имущественных прав. Убыток от такой уступки налоговые органы тщательно проверяют на предмет фиктивности, а его учет зависит от того, наступил ли срок платежа по первоначальному требованию. Убыток от уступки долга, срок платежа по которому наступил, признается в полной сумме на дату уступки (п. 2 ст. 279 НК РФ) [2].

Если же срок платежа по долгу не наступил, то предельную сумму убытка в налоговом учете в общем случае рассчитывается исходя из ставки рефинансирования, оставшегося до платежа срока и суммы дохода от уступки (п. 1 ст. 279 НК РФ) с применением коэффициента индексации (п. 1.2 ст. 269 НК РФ). Второй вариант — предельную сумму убытка можно считать по правилам, установленным для контролируемых сделок. Выбранный порядок необходимо зафиксировать в учетной политике в качестве дополнения, оформленного приказом руководителя (ст. 313 НК РФ) [3].

Долг можно продать по договору безрегрессного факторинга, суть которого в том, что кредитор не ждет, когда должник с ним расплатится, а сразу на момент отгрузки продает долг фактору. Им обычно выступает банк или специализированная компания. Безрегрессный факторинг означает, что фактор не сможет требовать деньги с бывшего кредитора, если должник так и не расплатится с ним.

Учет вознаграждения фактора зависит от его вида. Если компания уступила долг с дисконтом (в договоре написано, что ком-

пания получит 50–80% от номинала), то его сумма признается убытком.

Если в договоре уступки прямо прописано, что компания получает от фактора 100% долга, а уже из этой суммы тот удерживает свое вознаграждение, то эта сумма тоже признается убытком. Это принципиально, если бывший кредитор уступает долг до наступления срока платежа.

Литература

1. Пелюшкевич М. Л. Роль маржинального анализа в повышении эффективности работы предприятий // Известия МААО. 2013. Вып. 18. С. 202–207.

2. Как убрать бесполезные долги с баланса получить хоть какие-то деньги [Электронный ресурс] // Российский налоговый курьер. 2016. № 12. URL: <http://e.rnk.ru/article.aspx?aid=471155> (дата обращения: 18.09.2017).

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. Лудинова Ю. В., Румянцева А. Ю. Проблемы управления задолженностью российских предприятий в современных условиях // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. 2013. № 1.

С. З. Дарбаидзе

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Ключевые слова: принцип системности исследований хозяйственной системы, многомерная производственная функция, уровеньный подход к исследованию экономической системы.

С точки зрения исследования безопасности и эффективности экономических систем существуют, как минимум, две системные проблемы:

1. «Провалы» в уровневых подходах к исследованию экономических систем.

2. «Провалы» в исследовании производственных функций разного рода сложности.

Уровневые исследования в экономической теории представлены аналитическими подходами с позиций нано экономики, микроэкономики, мезоэкономики, макроэкономики и, наконец, мегаэкономики.

Д. С. Бубыкин, О. А. Молчанова рассматривая формирование национальной экономики как единой системы формулируют авторское понятие «национальной экономики». Национальную экономику авторы предлагают рассматривать в трех аспектах: «единая экономическая система общества, в которой стабильными, динамичными, повторяющимися и устойчивыми взаимосвязями объединены условия и факторы производства, его результаты, совокупность экономических агентов и экономических отношений; система институтов, традиций, принципов и механизмов хозяйствования, которые в своем взаимодействии формируют единый хозяйственный механизм нации» [1, с. 9–10].

Однако в поле исследователей не попали индивидуальные экономические агенты. Не рассматривается уровень наноэкономических связей и зависимостей. Так, ранжируя принципы функционирования национальной экономики, такие как: связанность, иерархичность, управляемость, динамичность, целостность и открытость, авторы представляют усеченный вид структуры экономической системы. В исследовании структура национальной экономики имеет три уровня: «микроэкономический (экономика домохозяйств, фирм и предприятий), мезоэкономический (отрасли экономики), макроэкономический (хозяйственный комплекс страны в целом и экономический процесс на уровне всего общества) [там же, с. 9].

Представляется, что при таком подходе мы имеем не целостную систему, а ее упрощенный вариант, лишенный экстремально малого, но от этого не менее существенного для общего экономи-

ческого эффекта, наноэкономического уровня аналитического исследования хозяйственной системы.

В рассмотренных авторами признаках национальной экономики, как минимум, во втором и шестом, невозможно абстрагироваться от наноэкономических взаимосвязей и взаимозависимостей [там же, с. 8]:

1. Единое экономическое пространство, законодательство, денежная единица, система управлений и национальный рынок как единое экономическое пространство, объединяющее местные рынки.

2. Тесные экономические связи между субъектами хозяйствования на основе принципов разделения труда с общим воспроизводительным комплексом.

3. Единый административно-экономический центр, выполняющий функции планирования, управления, регулирования, контроля и координации.

4. Неразрывность процессов производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, услуг и духовных ценностей.

5. Общность условий хозяйствования и общая экономическая среда для субъектов всех форм собственности и организационных форм, активное взаимодействие между ними.

6. Необходимость поддержания определенной пропорциональности между отдельными составляющими подсистемами.

7. Свойство и особенности национальной экономики проявляется в конкретных исторических условиях.

8. Признание «нации» как определяющего признака, что позволяет идентифицировать понятия «национальная экономика».

9. Территориальная определенность, определяющаяся государственными границами страны.

«Провалы» в исследовании многомерных производственных функций в рамках эффективности функционирования хозяйственной системы также связаны с понятием системности как принципа ее моделирования.

Простейшую производственную функцию Кобба — Дугласа от многомерно-сложной, многофакторной функции Э. Денисона отделяет более двадцати факторов, включая: институциональ-

ный, инновационный, экологический и др. Однако многие исследования, связанные с эффективностью функционирования экономических систем, используют двух, четырех, пятифакторные функции. Так, сделаем ссылку на пятифакторную функцию в исследовании А. М. Михайлова [2, с. 19]. К привычным фактора теории «экономикс»: труд, капитал, земля и предпринимательство, автор в качестве личного фактора добавляет фактор «знания».

Литература

1. Бубыкин Д. С., Молчанова О. А. Понятия национальной экономики и механизм ее функционирования // Изв. С.-Петерб. гос. ун-та. 2017. № 1. Ч. II.

2. Михайлов А. М. Эволюция и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства // Экономические науки. 2016. № 2.

Н. Л. Дружинин

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИЙ С ВОПРОСАМИ ПОДДЕРЖАНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ИХ СОТРУДНИКОВ (международный опыт)

Ключевые слова: финансовая безопасность, лояльность, экономическая эффективность, пожизненный наем, корпорация, персонал, менеджмент.

В экономической психологии известен такой случай: в 1996 г. никому неизвестная горничная крупного английского отеля Линда Хилп стала победительницей национальной лотереи, выиграв первый приз в размере двух миллионов фунтов стерлингов. По-

сле этого она в соответствии с новыми возможностями улучшила жилищные условия, приобретя небольшой замок, совершила кругосветный круиз и... осталась трудиться на прежнем месте. «Я слишком люблю свою компанию, свою работу. Без нее моя жизнь будет неполной», — объясняла счастливица в многочисленных интервью [1]. Этот пример показывает, что такое лояльность и что она зависит не только от денег. Разумеется, так поступают не все миллионеры, но в данном случае для человека привычный ритм работы, возможность общения и пребывания в коллективе, поддержание налаженных связей и ощущение ценности своего труда оказались важнее получения полной свободы и финансовой независимости.

Вместе с тем этот пример наглядно показывает, что такое настоящая, а не показная лояльность персонала, и какую роль в этом играют материальные и нематериальные факторы. Сегодня вопрос поддержания лояльности среди своих сотрудников занимает одно из первых мест во многих фирмах. Современный кадровый рынок очень динамичен, и удержать ценного работника порой бывает непросто. И осложняется эта проблема тем, что одним лишь повышением заработной платы данный вопрос решить удастся далеко не всегда. Руководители кадровых департаментов и менеджеры по персоналу все чаще на первое место в своей деятельности ставят проблему текучести кадров. Это объясняется тем, что уход сотрудника часто приносит фирме прямые финансовые потери. Британские специалисты установили, что уход служащего делает компанию беднее на 4 тыс. фунтов, а решение о смене места работы, принятое менеджером среднего звена, обходится ей в 6–7 тыс. фунтов [там же]. И это неудивительно, так как найти нового сотрудника, ввести его в курс дела, испытывать неудобства от его беспомощности первое время, возможно, поменять его на другого и третьего кандидата — все это стоит денег, поскольку выливается в незаключенные вовремя контракты, невыполненные в срок заказы и, в итоге — в недополученную прибыль. Кроме того, говорить о преданности компании, лояльности, сохранении конфиденциальности и высокой эффективности в условиях такой текучести кадров, когда некоторые сотрудники не задерживаются на своем месте и месяца, вряд ли приходится.

Опросы и исследования в России показывают, что примерно 2/3 работающих людей время от времени задумываются о переходе в другие компании, хотя осуществить этот шаг способны далеко не все. Сдерживающими факторами выступают возраст, возможное снижение зарплаты и просто страх перед неизвестностью [там же]. Неудовлетворенность своей работой и отношением к себе со стороны руководства и, как следствие, необходимость уходить из компании выступают основными факторами, подрывающими лояльность персонала. Очевидно, что сделать работу привлекательнее означает на практике — решить целый комплекс задач, начиная с повышения производительности труда и заканчивая усилением финансовой безопасности.

Финансовая безопасность в современных условиях, когда возможно быстрое и нередко практически бесконтрольное копирование огромных массивов стратегически важной для компании деловой информации, а ценнейшие сведения могут быть заключены на миниатюрных электронных носителях, доступ к которым имеют многие сотрудники, оказывается в непосредственной зависимости от преданности и порядочности этих самых сотрудников, их нацеленности на достижение общих с компанией результатов. Иными словами, возможности оппортунистического поведения, вредящего фирме, в нынешних реалиях информационного века значительно возросли и требуют уже иных подходов к борьбе с ними. Фактически человеку надо доплачивать уже не только за хорошо сделанную работу, но и за несделанную вредоносную тоже. Как бы абсурдно это не звучало, но в условиях невозможности тотального контроля и слежки за всеми необходимо создавать экономические условия, при которых вредить своей компании было бы не только недопустимо с моральной и юридической точек зрения, но и банально невыгодно в денежном плане.

В США несколько лет назад было проведено исследование, в ходе которого каждый третий сотрудник признался, что в течение года хотя бы раз украл деньги или материальные ценности у своей компании. Почти две трети сообщили об иных нелояльных действиях. Эти данные предоставлены Национальным институтом правосудия США и получены в результате опроса 9000 работников различных американских фирм. По оценкам этого ин-

ститута, ущерб от хищений со стороны сотрудников только в малом бизнесе составляет 30 млрд долл. США [2, с. 422].

О чем говорят эти данные? Они свидетельствуют о том, что даже в такой высокоразвитой стране, как США, проблемы данного типа стоят довольно остро. Россия, которая пока лишь еще только выстраивает эффективную систему государственного и корпоративного управления, должна в значительно большей степени уделять внимание этой проблематике и активно использовать опыт и достижения развитых стран, прошедших сложный путь создания гармоничной системы взаимоотношений работника и работодателя.

Традиционные методы контроля за персоналом, такие как учет проведенного рабочего времени в офисе, объем выполненной работы, быстрота выполнения заданий, уже не могут в полной мере пресечь возможности сотрудников по нецелевому использованию своего времени и офисного оборудования [3]. Если работник ведет телефонные переговоры — это вовсе не означает, что он их ведет в интересах фирмы. Если он работает на компьютере в сети «Интернет», это не значит, что им выполняются производственные, а не личные задания. Ежесекундный контроль крайне обременителен и дорогостоящ [4]. Сотрудники должны чувствовать свободу действий, но их мотивация должна быть главным сдерживающим фактором отлынивания от работы. Каким образом удастся добиваться этого? Рассмотрим вначале на примере японских методов управления.

Высокий уровень конкуренции характеризует одну из важнейших, но далеко не единственную черту, определяющую поведение японцев внутри группы. Такой характерной чертой является лояльность, т. е. чувство уважения, причем не только по отношению к руководству, что, конечно же, первостепенно, но и в отношении своих коллег, партнеров, клиентов и даже учеников. Это отдельный пласт японской культуры, сформировавшийся за многие столетия и связанный с кастовостью и суровостью нравов феодальной Японии. Жесткой необходимостью в те времена являлось четкое соблюдение правил и традиций, систем субординации и этических норм, нарушение которых могло строго караться.

В современном японском обществе, вполне высокоразвитом, прогрессивном и все меньше отличающимся от западного, тем не менее на некотором ментальном уровне все же остаются старинные, рудиментарные формы взаимоотношений. Они вносят особый национальный колорит и определяют специфику японского экономического поведения. Понятие лояльности формирует основу фундаментального для японского социума института патернализма.

Обратной стороной защищенности, причастности к коллективу, крупной корпорации, семье и платой за все те блага и выгоды, которые приносит эта принадлежность, выступает лояльность, т. е. уважение к членам своей команды, своего сообщества. Величины эти находятся в прямой зависимости на очень высоком уровне. Приведем пример: компания будет проявлять уважение и щедрость к сотруднику, еще ничего не совершившему для нее. Делать это она будет специально, чтобы сразу же расположить к себе, буквально ошеломить его своим гостеприимством, навсегда сделать его преданным членом и другом фирмы. Фактически постороннему человеку, только-только вступившему в ряды сотрудников компании, будут предоставлены такие авансы и такой соцпакет, что у него поневоле возникнет мысль о том, что он в неплатном долгу перед руководством и ему необходимо крепко подумать о том, как отплатить за такую щедрость, помимо выполнения обычных рутинных действий. Оставаться после работы и проявлять активность и изобретательность — лишь некоторые из таких ответных мер. С другой стороны фирма будет проявлять такую же линию поведения и по отношению к своим партнерам. Она будет, например, предоставлять своим клиентам что-то еще до подписания договора и без оплаты в надежде на будущее сотрудничество, подчеркивая свое уважение и рассчитывая на ответные действия. Таким образом участники в Японии готовы активно раздавать авансы. Это происходит потому, что они уверены, и практика их не обманывает, в том, что авансы благодаря присущей японцам лояльности вернуться к ним с прибылью. И наоборот, мелочная экономия в этих вопросах может обернуться крупными потерями в будущем, когда, например, недостаточно мотивированный сотрудник уйдет в другую компа-

нию вместе со всеми накопленными им знаниями и ноу-хау или когда потенциально выгодный клиент с многомиллионным контрактом окажется у конкурентов из-за какой-то мелочи.

Важной особенностью японской системы организации труда, основанной на системе пожизненного найма, является то, что она способна показывать высокие результаты даже в условиях относительно скромного финансирования. Высочайший уровень оплаты труда — это атрибут современной Японии, а вот во времена японского экономического чуда 1950–1960-х гг. уровень оплаты труда в Японии был гораздо ниже, чем в США. Тем не менее, за счет опережающего роста уровня зарплаты и целого набора специфических методов мотивации Японии удавалось все эти годы опережать Соединенные Штаты по показателям динамики уровня производительности труда. Тактика использования не только финансовых, но и нематериальных факторов стимулирования труда, в значительной степени основанных на морально-этических нормах, вполне оправдала себя. Есть основания утверждать, что в этот период японская система заимствовала вполне успешный опыт развития Советского Союза в первые послевоенные годы, когда в кратчайшие сроки страна была восстановлена и модернизирована, демонстрируя при этом двузначные темпы ежегодного экономического роста.

Затем, после рывка Японии в лидеры мирового производства, уже советская система занятости в 1970–1980-е гг. фактически в том или ином виде использовала похожий на японский тип стимулирования труда. В целом это было позитивное явление. Поэтому даже при явном недостатке финансирования и крайне низком уровне заработной платы она благодаря фактически существовавшей в СССР практике длительного, часто пожизненного найма и активной эксплуатации морально-этических форм мотивации обеспечивала вполне приличный уровень производительности труда, который, хотя и был ниже, чем в развитых странах Запада, но, тем не менее, обеспечивал стране поступательное развитие вплоть до конца 1980-х гг. Об этом могут свидетельствовать серьезные достижения в целом наборе отраслей, начиная с жилищного строительства, образования и культуры, и заканчивая электроэнергетикой, авиастроением и металлургией.

Добиться таких успехов при существовавшем крайне низком уровне оплаты труда помогала именно неформальная система лояльных взаимоотношений между государством как основным работодателем и рядовым человеком — тружеником, при активном использовании моральных мер мотивации трудящихся масс. Уважение к человеку труда на словах в рамках господствовавшей идеологии и в реальной политике — путем действительной заботы об улучшении жилищных условий простых людей, их здоровье, отдыхе, пенсионном обеспечении, детском отдыхе и образовании — все это не могло пройти незамеченным и не отразиться на экономическом поведении граждан, которые, несмотря на весьма скромный по меркам развитых стран заработок, тем не менее обеспечивали реальную динамику гигантского, к тому же чрезвычайно затратного, отягощенного военными расходами, народнохозяйственного комплекса. Эта система была чрезвычайно близка своей сути японским трудовым институтам. Проблема СССР заключалась лишь в том, что сделанные вложения обеспечили стране военную мощь, но не могли обеспечить сопоставимого с Японией роста уровня материального благосостояния рядовых граждан. Пушки вместо масла привели к пустым полкам в магазинах и подорвали всю систему мотивации труда, обесценив и лозунги и всю идеологию социализма, который на деле не смог дать людям труда того, что имели их коллеги в развитых странах. В итоге мы получили резкое падение производительности труда в 1980-е гг. и фактически развал всей системы организации труда.

Провозглашенный у нас в период нынешних реформ 1990-х гг. переход к западным рыночным методикам стимулирования труда подразумевал отказ от обилия моральных призывов, не подкрепленных реальным финансированием, с одновременным усилением этого самого финансирования. От первого отказались быстро. И коснулась это не только идеологии, но и части социальной инфраструктуры — бесплатных или льготных квартир и садовых участков, которые в массовом масштабе на крайне выгодных условиях предоставлялись гражданам в прошлом, расположенных рядом с домом детских садиков, летних лагерей для детей, заводских пансионатов и домов отдыха. Со вторым же

поднятием реальных зарплат в соответствии с западными стандартами распределения все оказалось гораздо сложнее. Во-первых, элементарно не хватало финансовых средств, а во-вторых, уровень производительности труда, размер выработки на одного сотрудника не позволяли повышать заработную плату до уровня, принятого в передовых странах с гораздо более высоким уровнем производительности труда. Таким образом, отказавшись от испытанных временем советских методик, во многом близких японским, мы не смогли полноценно перейти к новым западным — европейским и американским — методикам стимулирования труда [5]. Разумеется, именно поэтому примеры недобросовестного поведения, нелояльности, банального воровства закрытой информации оказались типичными приметами нового стиля работы. Они подвергаются ожесточенной критике, но не достаточно, на наш взгляд, анализируются с экономической точки зрения.

Как представляется, то, что у нас отказавшись от одной модели, не смогли полноценно перейти к другой, является стратегической ошибкой. Это объясняется тем, что японские или, если взять шире, восточноазиатские методики, которые успешно применяются не только в Японии, но и в Южной Корее и в Китае, принципиально отличаются от западных способов стимулирования труда. В основе этого отличия лежит то, что экономики азиатских стран эволюционируют преимущественно в соответствии с догоняющей моделью развития. Американская же и западноевропейских модели имеют собственные мощные источники развития и не нуждаются слишком остро в том, чтобы кого-то догонять. К тому же они жестко регламентируются строгими социально ориентированными нормативами, например, по минимальной оплате труда или пенсионному обеспечению. Исходя из этих характеристик понятно, к какой модели должна была тяготеть российская экономика, находившаяся после 1980-х гг. в состоянии острейшего экономического кризиса и упадка и не имевшая в тот период времени сколько-нибудь значительных финансовых ресурсов для своего дальнейшего развития. Именно расширение, а не сокращение программ социального обеспечения, увеличение мер моральной поддержки, неденежные стимулирующие меры

могли в условиях недостаточного финансирования поддержать лояльность работников и спасти предприятия от их деградации. Такие примеры в отечественной экономике, конечно же, имелись, но их было, к огромному сожалению, немного. Стоит учесть эти уроки и не забывать о взаимосвязи проблемы лояльности с вопросами финансовой безопасности компаний и эффективности их деятельности и полнее изучать и применять на практике богатый арсенал восточных и западных методик стимулирования труда для успешного разрешения данных проблем — пожизненный найм работников является одной из таких хорошо зарекомендовавших себя форм.

Литература

1. *Изотов В.* Лояльность персонала // Психология и бизнес: электрон. журн. URL: <https://www.psychology.ru/library/962> (дата обращения: 03.10.2017).

2. *Харский К.* Благонадежность и лояльность персонала. СПб.: Питер, 2003.

3. *Кунин В. А.* Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Уч. зап. Междунар. банков. ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

4. *Солнцева Г. Н., Смолян Г. Л.* Человеческий фактор в обеспечении безопасности информационной инфраструктуры // Проблемы управления информационной безопасностью: сб. М.: УРСС, 2002.

5. *Смолян Г. Л., Солнцева Г. Н.* Критические инфраструктуры, безопасность, психология и моральный выбор // Проблема субъектов российского развития: материалы Междунар. форума «Проекты будущего: междисциплинарный подход». М.: ИФ РАН, 2006.

6. *Смирнов А. О.* Механизмы управления государственной собственностью в условиях смены технологических укладов // Вестн. СПбГЭУ: Сер. Техн. науки. 2014. № 8.

7. *Магура М. И.* Патриотизм по отношению к своей организации. Миф или реальность? // Директор. 1997. № 7.

БИТКОИН КАК ИНВЕСТИЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

***Ключевые слова:** биткоин, криптовалюта, кибербезопасность, инвестиции, информационный актив.*

Стоимость биткоина выше отметки в 1000 долл. взорвала не только средства массовой информации, которые получили огромное количество отчетов о цифровой валюте, но также вызвали возобновление интереса инвесторов к новым способам получения высоких доходностей в нынешней среде с низкой процентной ставкой.

Когда биткоин рассматривается с точки зрения инвестиций, он чаще сравнивается с золотом, нежели с другими валютами. Это связано с тем, что биткоин и золото имеют много общего в качестве активов. Оба ограничены в поставках, имеют функциональное использование и многие считают, несмотря на волатильность, хорошим запасом цен. При сравнении золота и биткоина в качестве инвестиций за последние пять лет, было выявлено, что биткоин значительно превзошел драгоценный металл, получив годовой доход в 155% по сравнению с годовым убытком золота в 6% за тот же период. Это возвращение показывает, что биткоин привлекает инвесторов к перспективам размещения средств в совершенно новый класс активов.

Потенциал биткоина и его проверенная производительность инвестора по сравнению с золотым стандартом являются показателями того, что настало время взвесить возможности и риски, связанные с инвестированием в ведущую криптовалюту мира.

Возможности

Многие утверждают, что биткоин, как и другие валюты, имеет ценность только потому, что люди воспринимают его как ценность. Именно по этой причине многие критики рассматривают развитие биткоинов как не более чем пузырь. Тем не менее, есть

отличные показатели прибыли от биткоинов, которые не имеют никакого отношения к спекулятивному оппортунизму.

Переход к безналичному обществу

Не секрет, что мы движемся к безналичному обществу, поскольку электронные платежные услуги, такие как дебетовые и кредитные карты, мобильные платежи и мобильные деньги, все более распространены. Это не просто феномен в США и Великобритании, где мобильные платежные системы Apple Pay и Android Pay набирают обороты, но также и в развивающихся странах, таких как Индия, где премьер-министр Моди сократил оборот наличных денег с целью увеличить удельный вес электронных платежей.

Биткоин отлично вписывается в общество, в котором безналичные расчеты постепенно выходят на первый план, поскольку его можно использовать для осуществления платежей и международных денежных переводов с любого смартфона по всему миру и без посредников. Это одна из причин, по которым цифровая валюта наблюдала такое значительное увеличение спроса в Индии в последние месяцы.

Увеличение спроса на развивающиеся рынки

Как упоминалось выше, в развивающихся странах растет спрос на биткоин. Это требование в значительной степени зависит от стран, которые испытывают экономические трудности и ослабляют валюты, такие как Венесуэла, Боливия, Бразилия, Колумбия и Турция. Все стали свидетелями всплеска спроса на цифровую валюту в качестве альтернативного хранилища стоимости и как средства совершения цифровых платежей, поскольку их суверенные валюты потеряли значительную ценность.

Существует реальный спрос на действительно международную валюту, доступ к которой имеет доступ любой доступ в Интернет.

Как и золото, всякий раз, когда происходит крупномасштабное экономическое бедствие или неопределенность, цена биткоина имеет тенденцию к высокой волатильности. Таким образом, это, по крайней мере, частично обусловлено подлинным спросом, а не рафинированной ценовой спекуляцией.

Управление капиталом без посредников

Еще одна причина увеличения глобального спроса на биткоин — это желание отдельных лиц управлять своими деньгами без необходимости обращаться в банк и уплаты комиссий. Сохраняя часть или весь свой капитал в кошельке с биткоинами и используя его для осуществления платежей за товары и услуги, каждый может стать их собственным банком, без необходимости совершения финансовых операций с помощью посредников. Это развитие усилилось благодаря росту экономики биткоина, в которую теперь входят сберегательные счета, дебетовые карты с предоплатой, одноранговое кредитование и ряд других услуг.

Риски

Несмотря на впечатляющие годовые прибыли биткоина с момента его создания в 2009 г., валюта все еще находится в зачаточном состоянии, и никто не знает, действительно ли она станет общепризнанной или она в конечном итоге исчезнет. Эта неопределенность в отношении будущего биткоина отражается в его волатильности цен.

Существует ряд рисков, которые может нести биткоин в качестве инвестиции:

Регуляторный риск

Вероятно, самым большим риском для будущего успеха биткоина как валюты, так и инвестиционного класса является риск регулирования. Если Китай, например, решит запретить своим гражданам пользоваться биткоином, цена цифровой валюты рухнет, так как Китай, на данный момент, является крупнейшим рынком для торговли, поскольку более 90% торгов происходит именно в КНР. Следовательно, любые негативные изменения в регуляции будут иметь непосредственное влияние на мировые инвестиции в биткоин.

То же самое относится к ведущим центрам запуска биткоин, таким как США и Великобритания. В этом случае, если какая-либо крупная экономика запретит биткоин, цена заметно снизится.

Масштабируемость биткоина

Следующим риском для биткоина является неспособность участников сети прийти к соглашению о том, как справляться с проблемами масштабируемости. Для того чтобы биткоин мог

преуспеть, блок-цепь должна будет быть способна обрабатывать гораздо более высокие объемы транзакций, чем это делает в настоящее время, а также должна быть в состоянии сделать это в течение более короткого промежутка времени. В настоящее время транзакции биткоин, обычно, занимают от 20 до 40 минут, что является фантастическим при совершении международных денежных переводов, но не так велико, как в момент оплаты ежедневных операций.

Идеи о том, как масштабировать биткоин, были представлены командой разработчиков Bitcoin Core и в настоящее время находятся на рассмотрении для реализации. Тем не менее, подавляющее большинство «шахтеров» Bitcoin, которые поддерживают блокчейн, должны соглашаться с этими изменениями до того, как может быть выполнена какая-либо значительная реализация. Если соглашение не будет достигнуто, проблемы с масштабируемостью биткоин могут привести к тому, что биткоину будет сложнее позиционироваться как транзакционной валюте в долгосрочной перспективе.

Крупномасштабные хаки в биткоинских компаниях

Потенциал крупных компаний биткоин и цифровых валютных бирж, пострадавших от кибератак — это реальный риск, который, как оказалось, сильно повлиял на цену биткоина в прошлом. Хакерские атаки на Gox в 2014 г. и Bitfinex в августе 2016 г. способствовали понижению цены цифровой валюты.

Исследования показали, что с момента создания Bitcoin в 2009 г. около трети биткоин-обменников были взломаны. Несмотря на усилия по улучшению кибербезопасности на биржах, риск крупномасштабных хаков является реальным, и, скорее всего, это произойдет в будущем. Однако высокопрофессиональные хаки должны иметь только краткосрочные последствия для цены на биткоин и не должны влиять на его долгосрочное развитие цен.

В заключении хотелось бы повторно отметить высокую волатильности биткоина, что делает ее рискованным активом, который может принести как высокую прибыль, так и большой убыток. Крупнейшие аналитики и инвесторы пока не до конца изучили систему экономики биткоин и поэтому дают различные

прогнозы относительно крупнейшей криптовалюты. Так, например, Джордан Белфорт назвал биткоин «мошенничеством» в интервью “The Street”. В частности, он выразил обеспокоенность тем, что криптовалюта является достаточно легкой добычей для хакеров, что делает ее менее привлекательной.

В то же время, если компания Casascius Bitcoin Mint примет за цель увеличение безопасности и скорости, то биткоин может занять лидирующие позиции в качестве финансовых инвестиций.

Литература

1. *Вахрушев Д. С., Железов О. В.* Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления // Наукоеведение: интернет-журн. 2014. № 5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-kak-fenomen-sovremennoy-informatsionnoy-ekonomiki-problemy-teoreticheskogo-osmysleniya> (дата обращения: 21.09.2017).

2. *Ильина Т. Г.* Виды и методы финансового и монетарного регулирования экономики в условиях современности [Электронный ресурс] // ПУФ. 2015. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vidy-i-metody-finansovogo-i-monetarnogo-regulirovaniya-ekonomiki-v-usloviyah-sovremennosti> (дата обращения: 28.09.2017).

3. *Леви Д. А.* Перспективы признания и развития криптовалют в Европейском Союзе и странах Европы [Электронный ресурс] // Управленческое консультирование. 2016. № 9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-priznaniya-i-razvitiya-kriptovalyut-v-evropeyskom-soyuze-i-stranah-evropy> (дата обращения: 21.09.2017).

4. *Попиков А. А.* Криптовалюта Bitcoin как финансовый инструмент виртуальной экономики [Электронный ресурс] // Вопр. инновационной экономики. 2016. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-bitcoin-kak-finansovyy-instrument-virtualnoy-ekonomiki> (дата обращения: 21.09.2017).

5. *Степанова Д. И., Николаева Т. Е., Иволгина Н. В.* Особенности организации и направления развития криптовалютных платежных систем [Электронный ресурс] // Финансы и кредит. 2016. № 10. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-i-napravleniya-razvitiya-kriptovalyutnyh-platezhnyh-sistem> (дата обращения: 21.09.2017).

6. Федорова А. Ю. Системные риски обращения виртуальных валют [Электронный ресурс]: биткоин // Науч. зап. молодых исследователей. 2015. № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistemnye-riski-obrascheniya-virtualnyh-valyut-bitkoin> (дата обращения: 21.09.2017).

7. Bitcoin [Электронный ресурс]. URL: <https://bitcoin.org/ru/> (дата обращения: 21.09.2017).

И. В. Енин

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовый оборот, финансовые инструменты, финансовые риски.

С начала XX в. огромной проблемой в Российской Федерации является увеличение рисков в сфере финансовой безопасности государства.

Плачевное состояние в данной сфере не позволяет стране в должной мере развиваться и совершенствоваться во многих финансовых сферах системы, например, в бюджетной, налоговой, страховой и других. Также из-за этой проблемы происходит замедление в экономическом росте. Плохая обеспеченность финансовой безопасности также негативно влияет на торговую и внешнеэкономическую деятельность страны.

Финансовая безопасность представляет собой защиту финансовых интересов на различных уровнях финансовых отношений. Также финансовая безопасность это некоторый уровень стабильности, стойкости и независимости финансовой системы страны в условиях влияния на нее различных внешних и внутренних факторов, которые могут представлять собой угрозу для финансовой безопасности государства; способность финансовой

системы государства обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы.

Финансовая безопасность страны может быть определена следующими факторами:

- уровень финансовой независимости (при этом большое значение имеет размер внешней финансовой помощи со стороны международных финансовых учреждений, экономических группировок, правительств отдельных стран, объем иностранных инвестиций в национальную экономику);
- характер финансово-кредитной политики (как внутренней, так и внешней), которую проводит государство;
- политический климат в стране;
- уровень законодательного обеспечения функционирования финансовой сферы.

В современном мире финансы очень часто попадают под прицел преступных посягательств и все более широко используются в противоправных целях.

В этот «теневой» финансовый оборот могут быть вовлечены: криминальные структуры, торгующие оружием, наркотиками и людьми, также различные, коммерческие и некоммерческие организации, избегающие уплаты налогов и использующие различные незаконные способы вывода денег за рубеж, также некоторые государственные органы, прикрывающие криминальный бизнес (как, например, в Афганистане и Сомали). Участниками незаконных финансовых операций могут быть и целые государства. В истории известно большое количество примеров подкупа чиновников других государств. Так было в глубокой древности, так происходит и сейчас. Применяются и более изощренные средства, в том числе по обвалу торгово-сырьевых и финансовых рынков, производству фальшивых денег, иных технологий «сетевых» войн, направленных на создание хаоса в экономической, социальной и политической жизни других государств.

В современной геополитической борьбе ключевое значение имеют финансовые инструменты. С их помощью могут быть созданы реальные угрозы и риски для финансовых и экономических систем, помимо этих систем, могут быть затронуты и целые государства, вне зависимости от уровня их развития и степени

вовлеченности в международную финансовую систему. Условно все угрозы и риски в этой сфере можно разделить на два типа — глобальные и международные, национальные и национально-региональные.

В Российской Федерации существуют все группы угроз и рисков.

Риски и угрозы могут быть как внутренние, так и внешние. Внутренние угрозы появляются в основном из-за неверной финансово-экономической политики, элементарных просчетов органов власти и управления, ошибками, злоупотреблениями и иными отклонениями (бесхозяйственность, волокита, разнообразные экономические преступления и т. д.) в управлении финансовой системой государства. В современном мире важную роль играют внешние угрозы. Основные причины возникновения внешних угроз для финансовой безопасности России, на мой взгляд, следующие:

- стремительное развитие процесса транснационализации экономических связей, интернационализации мирового хозяйства (называемого глобализацией);
- постоянное увеличение огромной массы капиталов, крайняя подвижность которых создает напряженную обстановку, высокая степень концентрации финансовых ресурсов как на макроэкономическом уровне (бюджетные системы государств и международных организаций), так и на глобальном уровне (межгосударственная экономическая интеграция, включая ее финансовую и валютную составляющую);
- высокая степень мобильности и взаимосвязи финансовых рынков на базе новейших информационных технологий;
- многообразие финансовых инструментов и высокая степень их динамизма;
- усиление конкуренции между государствами в экономической сфере, использование государствами стратегий завоевания мирового экономического пространства;
- чрезмерная зависимость национальных экономик (в частности, бюджетного сектора) от иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, делающая их финансовые системы чрезвычайно уязвимыми.

Необходимо внедрить стандарты правоприменительной практики. По моему мнению, это — одна из сложнейших теоретических задач, так как мы говорим о разработке конкретных стандартов, которыми будут руководствоваться при принятии решений как органы, обеспечивающие применение норм права, так и субъекты права, которые попали под их действие. В сравнении с британским законодательством российское законодательство не содержит ориентиров правоприменительной практики, поясняющих, в том числе на абстрактных примерах, порядок применения законодательных норм. В Институте социально-политических исследований РАН, Институте проблем рынка РАН уже созданы научно-исследовательские тематические лаборатории по проблемам противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). ФАНО России активно поддерживает созданный Росфинмониторингом сетевой Институт в сфере ПОД/ФТ.

В России действует достаточно большое число стратегий, концепций, программ укрепления международной, политической, экономической, военной, других сфер безопасности Российской Федерации. И ни одно из них не может существовать без финансовой безопасности, обеспечивающей жизненные силы государства и общества и позитивные изменения существующей социальной реальности.

Литература

1. *Арсентьев М.* Финансовая безопасность России. М., 2000. 112 с.
2. *Афанасьева Л. В.* Оценка Бюджетно-налоговой безопасности с использованием метода анализа иерархий // Изв. Юго-Зап. гос. ун-та. 2014. № 3.
3. *Константинов Г. А.* Правовое регулирование обеспечения финансовой безопасности государства // Социально-экономическое развитие России в XXI в.: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Пенза, 2002.
4. *Константинов Г. А.* Финансовая безопасность государства в механизме социально-экономической защиты // Там же.

КОРОТКО О БИТКОИНЕ

Ключевые слова: биткоин, электронные деньги, государственное регулирование, криптовалюта.

Тема криптовалюты стала как никогда популярной и актуальной. Как же все начиналось?

31.10.2008 во время всемирного финансового кризиса в списке рассылки о криптографии появилась статья Сатоси Накамото «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System». До сих пор неизвестно, Сатоси Накамото — это один человек или группа авторов, но в статье была описана полностью децентрализованная система электронной наличности. Данная система основана на партнерстве, валюта задумана как самостабилизирующая и появилась она именно в тот момент, когда люди были к этому готовы. Цель — убрать посредников, т. е. участие финансовых институтов в сделках, дабы не происходило удорожание продукта потребления.

Традиционно деньги производит регулятор — центральный банк. В системе биткоин множество компьютеров по всему миру обрабатывают транзакции, данные компьютеры называют майнерами. Тот компьютер, который первым обработает транзакцию, получает вознаграждение. Каждые 10 минут «на свет» появляется 12,5 биткоинов. В связи с тем, что стоимость биткоина постоянно увеличивается, к процессу майнинга присоединяются все больше и больше людей. Процесс добычи биткоинов становится все более трудоемким и затратным. Общий объем биткоинов не может превысить 21 млн монет, поэтому в 2040 г. будет выпущен последний биткоин.

За счет чего столь стремительно увеличивается стоимость биткоина? Акции привязаны к эмитенту. Фирма-эмитент в большей или меньшей степени может быть успешной, биткоин же в свою очередь не подкреплен ничем. Его ценность растет только за счет доверия к данному виду валюты.

Биткоин можно отправить через Интернет, минуя банк или процессинговый центр. Это означает либо полное отсутствие, либо минимальную комиссию. Счет не может быть заморожен. Биткоины хранятся в электронном кошельке.

Каким образом осуществляется сохранность биткоинов? Все владельцы биткоин-кошельков знают обо всех транзакциях. Цифровая подпись — особый математический алгоритм с новой уникальной цифровой подписью для каждой транзакции. Возможность подделки той или иной операции стремится к нулю в силу того, что записи надо изменить у всех участников системы.

На данный момент биткоин следует рассматривать как диверсификацию традиционных финансовых инструментов. Биткоины можно добыть, реализовать продукцию за данную валюту, приобрести за деньги.

Ни для кого не секрет, что биткоины и блокчейны способны изменить мир и расстановку сил. На данный момент любое действие с финансами контролируется государством, за исключением криптовалюты, расчеты с помощью которой анонимны.

Естественно, это не может не беспокоить государство. Анализируя судебную практику в Российской Федерации, расчеты с помощью криптовалюты могут быть приравнены к легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, даже несмотря на то, что сегодня не существует законов, которые регулировали бы внутрисударственный оборот криптовалюты. Также нет и строгого запрета на нее.

В ряде стран официально разрешены операции с биткоинами. Обычно они рассматриваются как товар или инвестиционный актив и для целей налогообложения подчинены соответствующему законодательству. Иногда биткоины признают в качестве расчетной денежной единицы (например, в Германии), в других странах (например, в Японии) Bitcoin является законным платежным средством с налогом на покупку. В других странах (например, в Китае) операции с биткоинами запрещены для банков, но разрешены для физических лиц, при этом Китай является лидером в области майнинга по причине наличия наибольших производственных мощностей. В Швейцарии на криптовалюты действуют такие же правила, как и на иностранные валюты, и эта

страна является одной из самых благоприятных юрисдикций для Bitcoin-стартапов и общественных блокчейнов.

Анонимность, безопасность, а главное — децентрализованность позволяют Bitcoin сохранять популярность и оставаться вне поля государственного влияния. Поэтому можно смело заявить, что у людей будет достаточно времени оценить все преимущества использования этой криптовалюты.

Литература

1. *Поппер Н.* Цифровое золото: невероятная история биткоина / пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2016. 368 с.

Е. А. Иванова, Е. В. Балашова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, надежные контрагенты, юридическое обеспечение, финансовые риски.

Любое предприятие независимо от направления деятельности и структуры организации нуждается в надежной системе обеспечения финансовой безопасности. Каждая компания придерживается своей стратегии обеспечения безопасности своих финансов и имущества, но большинство предпочитает действовать на основе базовых факторов. В ограниченных рамках данной статьи рассмотрим лишь некоторые из ключевых факторов финансовой безопасности.

Надежность партнеров и контрагентов

Прежде чем заключить договор с контрагентом, необходимо осуществить его проверку, чтобы исключить налоговые и финансовые риски. Такая проверка необходима, так как на кону — деньги и репутация компании. Налоговые органы постоянно предуп-

реждают, что ответственность за выбор контрагента полностью лежит на компании. Сотрудничество с сомнительными контрагентами может привести к претензиям со стороны налоговой, вплоть до признания сделки недействительной или отказа от возмещения НДС из бюджета. Помимо налоговых рисков при работе с контрагентом могут возникать и финансовые риски: неоплата поставленного товара, срыв сроков поставки, поставка некачественного товара и т. д. Хорошо, если проблему можно решить путем переговоров, и покупатель готов будет погасить задолженность или поставщик — заменить бракованный товар. Но также возможна ситуация, что безответственное поведение контрагента — норма, и тогда компания понесет убытки.

Чтобы увидеть истинное лицо контрагента, нужно совершить несколько действий, которые позволят удостовериться в том, что это действующая компания и не является фирмой-однодневкой.

1. Запросить у контрагента уставные, правоустанавливающие документы, бухгалтерскую отчетность, копию паспорта руководителя.

2. Осуществить быстрый поиск контрагента на сайте ФНС.

3. Изучить реестр недобросовестных поставщиков.

4. Посмотреть картотеку арбитражных дел.

5. Зайти в банк данных исполнительных производств.

6. Изучить единый федеральный реестр юридически значимых действий о фактах деятельности юридических лиц.

7. Исследовать реестры лицензий.

8. Проверить список недействительных российских паспортов.

9. Посмотреть государственные контракты.

10. Изучить Единый реестр проверок.

11. Зайти на сайт контрагента.

12. Осуществить интернет-поиск и посмотреть, в каком контексте упоминается компания и руководитель.

Полученную информацию о контрагенте можно условно объединить в три блока: арбитражные дела, финансовое состояние и потенциал контрагента. Необходимо провести анализ существующих споров, объемов деятельности и возникающих рисков. Важно обратить внимание на финансовое состояние — растет компания или стагнирует. Нужно оценить потенциал контрагента, опираясь

на информацию, которая содержится на его сайте, деловые связи компании и другие критерии. Если у компании убытки, бесконечные судебные споры, сомнительные сделки, исполнительные производства, лучше с таким контрагентом не связываться.

Юридическое обеспечение и экспертиза договоров

Имея на руках грамотно составленный договор, компания сможет защитить себя в любой ситуации. С ним ей будет проще доказать правоту в процессе решения спорных ситуаций. Поэтому юридический анализ договора — достаточно эффективный инструмент для защиты прав компании. Он подразумевает тщательное изучение текста договора с целью обнаружения в нем узких мест, неточных или нечетких определений, подводных камней, которые могут сыграть против одной из сторон договора в случае конфликтной ситуации или стать причиной (поводом) для неисполнения обязательств по договору, в том числе и финансовых.

Основные этапы и задачи правовой экспертизы договора:

1. Проверка правоспособности и юридической чистоты контрагента.

2. Проверка правильности всех реквизитов сторон, местонахождения, даты заключения.

3. Оценка финансовой стороны, значимости, правильности расчета и порядка исполнения.

4. Проверка полномочий представителей сторон.

5. Юридический статус самого договора, проверка условия договора на соответствие действующему законодательству.

6. Проверка существенных условий договора.

7. Проверка соответствия условий договора интересам клиента.

8. Проверка правильности момента заключения договора.

9. Проверка сроков исполнения договора и периода действия договора.

10. Проверка норм ответственности сторон по договору.

11. Оценка правомерности и размера штрафных санкций по договору.

12. Обеспечение конфиденциальности договора, предоставляемой информации и проводимой сделки.

13. Условия досрочного или одностороннего расторжения договора, способ и порядок расторжения.

14. Проверка способов разрешения споров, местоположения разрешения споров.

15. Фиксация условия о применяемых специальных нормах, дополнительных условиях, положениях, дополнениях, количества экземпляров, количества страниц, условиях заверения и гарантиях.

16. Проверка форс-мажорных ситуаций по договору.

Следует отметить, что финансовые риски несут не только многостраничные, объемные договоры, но и короткие, содержащие общие слова. Они не ограничивают фантазии сторон о том, что еще должен выполнить контрагент, и зачастую приводят к конфликту. Применение в договоре двусмысленных фраз, сносок, незнакомых терминов и аббревиатур, может быть, и пугает от ответственности одну из сторон, но и увеличивает риск возникновения спора. Широко используются недобросовестные приемы, такие как:

1. Применение мелкого шрифта для положений договора, исключающих ответственность продавца и возлагающих ее на клиента, или скрывающих дополнительные платежи.

2. Зона ответственности продавца не определяется, чтобы в любом случае можно было заявить клиенту, что невыгодное для него событие произошло за пределами этой зоны.

3. Отказ обсуждать договор, сопровождаемый словами: «Подписывайте! Менять ничего нельзя!»

Ни в коем случае не стоит принимать невыгодные для компании условия и стесняться настаивать на своих положениях. Добросовестный контрагент согласится изменить формулировки на приемлемые для обеих сторон. А если не согласится, и риск компании растет, то нужна ли такая сделка? Ведь целью предприятия является прибыль, а не факт продажи или покупки.

Суммируя вышесказанное, можно подвести итог: финансовая безопасность предприятия включает в себя множество факторов, ключевыми элементами которой являются надежность партнеров и контрагентов, а также грамотное юридическое обеспечение. Придерживаясь правильно политики финансовой безопасности, руководство компании с успехом может достичь поставленных задач, увеличить собственную доходность, а также обезопасить предприятие от возможных убытков.

Литература

1. Володина И. Г. Пути обеспечения финансовой безопасности предприятия // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 156–160.
2. Шерн Р. П. Что мешает эффективно востребовать дебиторскую задолженность // Финансы предприятия. 2012.
3. Шерн Р. П. Договор с клиентом как инструмент продаж // Продажи-2009.
4. Юридическая экспертиза договоров // Юрист компании. 2017.
5. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. URL: <http://www.it2b.ru/blog/arhiv/772.html> (дата обращения: 27.09.2017).

А. С. Исупова

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МИКРОУРОВНЕ

Ключевые слова: *финансовая безопасность, экономическая безопасность, внешние и внутренние угрозы, управление рисками, ризоматический подход.*

Ключевым звеном на всех этапах развития экономики на микроуровне, является предприятие. Нестабильность современной мировой экономики, финансовые кризисы, государственное изменение функционала экономики, спад производственных возможностей, возрастание доли теневой экономики и прочие факторы, заставляют совершенствовать систему обеспечения экономической безопасности предприятия.

Данная тема актуальна тем, что состояние макроэкономической безопасности среды, зависит от путей решения проблем на микроэкономическом уровне.

Поэтому цель исследования данного вопроса: поиск путей совершенствования финансовой безопасности на предприятии.

Отмечу, что понятие «финансовая безопасность» является составным компонентом понятия «экономическая безопасность». Экономическая безопасность как научное знание занимается изучением такого состояния экономики, при котором прослеживается финансовое равновесие и рост экономических показателей; высокое удовлетворение экономических потребностей; защита интересов государства на национальном и международном уровнях. А понятие «финансовая безопасность» представляет собой совокупность комплекса мер, при котором возможные риски нанесения ущерба активам, устойчивости и независимости, снижены до минимального/приемлемого уровня.

Следовательно, предприятие, как хозяйствующий субъект, должно следить за устойчивостью платежеспособности, заниматься планированием будущих денежных потоков, а также безопасностью занятости и стабильности дохода работников.

Поговорим об угрозах безопасности предприятия, которые подразделяются на два вида: внешние и внутренние. К внешним (не зависящим от деятельности предприятия) относят:

- нестабильную страховую/налоговую/кредитную политику;
- аномальный уровень инфляции;
- нестабильность валютного курса;
- теневая экономика в стране;
- природные катаклизмы;
- высокая криминогенная, уголовная обстановка в регионе/стране.

К внутренним (обусловленным деятельностью самого предприятия) угрозам относят:

- просчеты в стратегическом планировании, неквалифицированном подходе работников;
- низкое техническое вооружение/оборудование;
- утечка важной для развития и деятельности информации;
- несоблюдение договорных обязательств;
- низкий уровень бизнес-репутации компании.

Вывод из всего вышеперечисленного: полное или частичное решение внешних/внутренних угроз предприятия, поможет ста-

билизировать финансовую деятельность и привести к совершенствованию системы финансовой безопасности.

Хотелось бы затронуть понятие «управление рисками», которые являются основой системы экономической безопасности предприятия. Их можно разделить на несколько этапов:

- оценочное понимание положительных и отрицательных моментов;
- анализ хозяйственной деятельности предприятия (например, при помощи коэффициентов платежеспособности; коэффициента Бивера; наличие просроченной дебиторской задолженности; коэффициент финансовой независимости);
- выработка метода минимизации потерь по выгоде, прибыли и т. п.

Если касаться вопроса исследования проблемы управления рисками, то наиболее известным является ризоматический подход, позволяющий комплексно соотнести и соединить принципы управления предприятием и систему обеспечения безопасности базовых принципов управления с элементами факторного анализа риска. Иными словами, данный подход свяжет менеджмент предприятий, персонал, контрагентов, субагентов, финансы, качества продукции, экологическую и инновационную деятельности в единую систему экономической безопасности. Ведь определяющий фактор ризомы — способность адаптироваться, переходить на новое развитие в случае, если прежние формы жизнедеятельности не дают возможность для дальнейшего развития/выживания.

При решении вопроса по совершенствованию финансовой безопасности, стоит обратить внимание, что система обеспечения безопасности предприятия является подсистемой системы управления. И крайне важно наладить эффективную работу без привлечения дополнительных человеческих единиц и капитала. Отсюда прямая зависимость с менеджментом, маркетингом предприятия. Не следует забывать и о соизмеримости стоимости проведенных мероприятий с убытком, который мог нанести риск в случае реализации.

Для совершенствования безопасности следует отладить и порядок внутренних документов (отношения между работниками и подразделениями).

Использовать математические модели, теорию вероятности, экспертные мнения для выявления потенциальных угроз.

Еще один способ — создание резервного фонда предприятия. Как правило, за счет своих оборотных финансовых средств.

И если грамотно подойти к вопросу внутренней безопасности, предприятие будет обеспечено высокой финансовой эффективностью и это позволит с минимальными издержками противостоять внешним угрозам.

Литература

1. *Парфенова Т. В.* Финансовая безопасность предприятия: системный подход // Консультант. 2010. № 15.

2. Википедия [Электронный ресурс]. Статья «Экономическая безопасность». URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_безопасность (дата обращения: 08.10.2017).

3. *Сребник Б. В.* Недружественное поглощение компаний и как противодействовать ему // Финансовый бизнес. 2012. Ноябрь-декабрь.

К. Ю. Ищенко

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Ключевые слова: *финансовая безопасность компании, финансовая устойчивость, автоматизация, экономическая надежность, внедрение, платежеспособность.*

На сегодняшний день каждая компания задается вопросом: как обеспечить своей фирме финансовую безопасность? При этом не все понимают, что для этого необязательно платить огромные деньги финансовым экспертам. Ведь одним из главных способов в поддержании финансовой безопасности является укрепление ее финансовой устойчивости.

От того как расположены ресурсы компании (как трудовые, так и человеческие) а также от возможностей самой компании, при котором степень эффективности их применения будет служить динамичному и стабильному развитию фирмы, помогут предотвратить как внешние так и внутренние угрозы. Это и есть экономическая безопасность компании [4].

Главная цель экономической безопасности предприятия заключается в том, чтобы гарантировать его стабильное и максимально эффективное функционирование сейчас и высокий потенциал развития в будущем. Важнейшей составляющей экономической безопасности является финансовая безопасность. Финансовая безопасность характеризуется такими показателями как предел безопасности (запас финансовой прочности) и коэффициент безопасности. Эти показатели характеризуют абсолютную и относительную величину запаса выручки компании по отношению к величине ее точки безубыточности.

Однако это не единственные факторы, характеризующие финансовую безопасность компании, также не стоит забывать о равновесии компании, т. е. соотношении доходности, ликвидности и риска. Доходность говорит о том, что компания эффективно использует свои ресурсы (как человеческие, так и трудовые), и они приносят желаемый результат. Но недостаточно просто продать свой товар, нужно чтобы он пользовался спросом у потребителей.

Именно ликвидность будет показывать уровень полезности продукции продаваемой фирмой. Однако ликвидность также характеризует способность фирмы платить по своим обязательствам. Два этих понятия ликвидности тесно взаимосвязаны друг с другом, так как фирма может платить по своим долгам в том случае, если продукция компании будет пользоваться спросом и соответственно приносить доход.

Еще одной немаловажной составляющей является риск, который постоянно сопровождает деятельность любой компании. Именно он может повлиять на потерю одного из двух предыдущих факторов. Зачастую компании переоценивают свои возможности и для получения наибольшей доходности принимают на себя неоправданный риск. К примеру, берут кредит, который в

будущем не смогут погасить, либо на его погашение будут уходить все средства фирмы. Что в свою очередь повлечет не только к потере доходности и ликвидности, так как не смогут вовремя закупать ресурсы для продукции, либо товар перестанет пользоваться спросом. Все это повлечет к потере финансовой безопасности компании [3].

Под финансовой устойчивостью понимается такое состояние, при котором обеспечивается развитие фирмы путем грамотного распределения и использования его финансовых ресурсов для увеличения дохода и собственного капитала при этом, не теряя своей платежеспособности в условиях минимального риска. Чтобы быть финансово устойчивым необходимо вовремя расплачиваться по своим обязательствам, при этом контролировать, чтобы не было необоснованной задолженности как по отношению к нам от покупателей, так и по отношению к поставщикам компании [1].

Основной внешней угрозой для любой фирмы является возникновение задолженности покупателей. Нужно все время контролировать ее уровень, чтобы не допускать неоправданно больших сумм, а также вероятности того, что компания не сможет получить их обратно.

Поэтому любой компании рекомендуются следующие меры для ликвидации задолженности со стороны покупателей либо для ее сокращения:

- делать отбор потенциальных должников, среди покупателей ссылаясь на следующие критерии: погашалась ли раньше задолженность в срок, уровень финансовой устойчивости;
- прекращать отношения с компаниями, у которых высокий риск потери платежеспособности;
- устанавливать штрафы за просрочку платежа за каждый день;
- дать возможность фирмам погашать свои долги ценными бумагами;
- предоставлять скидки либо бонусы за своевременную оплату своих долгов [6].

Также не стоит забывать, что финансовая безопасность компании зависит и от внутренних факторов. Например, не стоит за-

бывать о том, что все сотрудники фирмы, которые так или иначе связаны с денежными потоками, должны быть осведомлены о коммерческой тайне и последствиях ее разглашения. Этим вопросом должен заниматься отдел безопасности компании, который должен следить за тем, чтобы все сотрудники были не только проинформированы, но и подписали соответствующий документ, что они поставлены в известность о штрафах за нарушение данного соглашения. Также должны отслеживать электронные переписки, чтобы не было утечки информации. Помимо этого, необходимо защищать компьютеры и сервера от взломов со стороны, особенно если речь идет о крупных предприятиях [2].

Одним из внутренних факторов, влияющих на безопасность компании, является несовершенная работа менеджмента, в результате которой фирма неэффективно использовала свои свободные средства путем вложения в неприбыльный объект с длительным сроком инвестирования. Либо компания содержит в своем штате избыточное количество рабочей силы, которое ко всему прочему зачастую не соответствует ее требованиям, не справляется с поставленными задачами. Но тут тоже не стоит забывать о мотивации персонала.

В настоящий момент участились случаи взломов электронных документов на момент загрузки в клиент-банк. Вирусы шифруют информацию и меняют реквизиты для отправки денежных сумм. Поэтому всем рекомендуется обращать внимание и до отправки средств через клиент-банк проверять все реквизиты, чтобы не стать жертвами интернет-мошенников.

Также компаниям стоит задуматься об автоматизации управления запасами, находящимися в ее распоряжении, и их поставками. Нужно уметь рационально распределять имеющиеся ресурсы и не закупать больше, чем необходимо, чтобы деньги компании могли приносить доход, а не лежать на складе в виде запасов.

В случае если фирма не может справиться с этой задачей самостоятельно, она может внедрить подсистему в 1С «Управление поставками и запасами». Она позволяет:

- создать более эффективную модель обслуживания заказов своих покупателей;

- обслуживать большее количество своих покупателей при этом, не опасаясь возникновения излишков запасов на складах;
- организовать закупку и резерв ресурсов у поставщиков в том количестве, в котором они необходимы покупателю [5].

Помимо данной подсистемы, можно также внедрить «Управление денежными средствами». Она в свою очередь поможет компании:

- вести своевременный учет своих денежных потоков, как в кассе, так и на расчетном счете;
- возможность планирования будущих расходов и возможных поступлений для решения внутренних целей компании.

Получается, что путем внедрения данных систем мы можем улучшить финансовую устойчивость фирмы, что в свою очередь повлечет за собой улучшение ее финансовой безопасности.

Таким образом, можно сделать вывод, что для того чтобы быть финансово защищенными фирмам необходимо соблюдать несколько наиболее важных условий:

- следить за своевременным погашением задолженности как покупателей перед своей организацией, так и погашением своих долгов перед поставщиками;
- грамотно организовывать работу службы безопасности компании;
- автоматизировать процесс закупки и расходования запасов на складах;
- не принимать на себя неоправданный риск, который повлечет к потере доходности и ликвидности.

Литература

1. *Абрютина М. С., Грачев А. В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Изд. 3-е, перераб. и доп. М.: Дело и сервис, 2012. 272 с.

2. *Белокур В. В.* Угрозы экономической безопасности предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 290 с.

3. *Бондарь А. В., Бондарь Н. Н.* Экономическая безопасность и определяющие ее факторы. М.: Юрайт, 2012. 18 с.

4. *Вечканов Г. С.* Экономическая безопасность: учебник. СПб.: Вектор, 2008. 240 с.

5. Донец Л. И. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / под ред. Л. И. Донец, Н. В. Ващенко. Киев: Центр учеб. литер., 2009. 245 с.

6. Кондратенко С. А., Сидоренко Е. А. Пути повышения финансовой безопасности предприятия. М.: Изд-во РГГУ, 2015. 114 с.

7. Кунин В. А. Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Уч. зап. Междунар. банков. ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

Л. Э. Ищенко
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Ключевые слова:** финансовая безопасность, финансовая устойчивость, дефицит государственного бюджета, денежно-кредитная политика, налогово-бюджетная политика, хеджирование.*

Финансовая безопасность России в настоящее время, в условиях кризиса, является одной из наиболее актуальных тем для изучения и анализа. Все более очевидным как для узкопрофильных специалистов, так и для широкой аудитории становится тот факт, что, так как финансовые отношения пронизывают все экономические связи, именно финансовая сфера первая реагирует на любые негативные процессы, происходящие в экономике. Нет сомнения в том, что при первых признаках надвигающегося как экономического, так и финансового кризиса в стране, первым реагирует капитал. Соответственно, можно утверждать, что финансовая безопасность является индикатором общего состояния экономической системы в государстве.

Необходимо понимать, что финансовая безопасность является составной частью экономической безопасности страны. Экономическую безопасность можно определить, как состояние за-

щищенности наиболее важных интересов государства, возможность без вмешательства извне определять пути и формы экономического развития и осуществлять их реализацию [1, с. 336].

Для Российской Федерации проблема обеспечения финансовой безопасности является на сегодняшний день одной из наиболее острых. Россия была вынуждена вступить в игру мировых финансов, не принимая участия в определении правил. Последствия этого наша страна постоянно ощущает. Это и экономический кризис 1998 г., и угроза отключения банковской системы России от системы SWIFT.

Все это самым негативным образом сказывается на всей внешнеэкономической деятельности государства.

Угрозы финансовой безопасности РФ подразделяются на внутренние и внешние. Внутренние угрозы появляются, как правило, неадекватной финансово-экономической политикой, просчетами органов власти и управления, ошибками управления финансовой системой страны. Но к настоящему времени большую роль играют внешние угрозы. К этим угрозам надо отнести интернационализацию и глобализацию мирового хозяйства. Они стимулируют интенсивность экономических и хозяйственных связей и усиливают процесс воздействия на мировую финансовую ситуацию, а также изменяют содержание финансовых потоков, которые показывают оторванность финансовых потоков от воспроизводственных процессов.

Финансовая безопасность страны — это способность национальной финансовой системы, ее институтов и инструментов обеспечивать эффективное функционирование всех каналов распределения и перераспределения денежных средств между всеми сферами (государством, хозяйствующими субъектами и домашними хозяйствами) в условиях внутренних и внешних угроз [2, с. 203]. Стоит обратить внимание и на тот факт, что финансовая безопасность является категорией правовой науки. Обеспечение финансовой безопасности осуществляется в правовом поле. Из этого обстоятельства можно сделать вывод, что планирование, утверждение и реализация мер финансовой безопасности осуществляются в неразрывной системной связи с действующими положениями финансового и смежного законодательства.

Глобализация финансовых рынков способствует созданию более сложной финансовой среды. Поэтому для сохранения устойчивости международных денежных и финансовых систем нужно улучшение нормативов финансовых рынков и наблюдение за ними. В последнее время, достигнут прогресс в укреплении данных нормативов.

Незаконный приток капитала в период последних восемнадцати лет в Россию составил 552,9 млрд долл. В основном это отмывание денег под видом торговли. Только за период 1996–2013 гг. общий объем экспорта товаров из России составил более 4186 трлн долл., что эквивалентно почти 200% ВВП [4, с. 656]. России по текущему обменному курсу. Тогда как масштабы импорта товаров достигли 2,588 трлн долл., а сами же денежные средства были выведены в оффшорные юрисдикции, то окажется, что как минимум 677 млрд долл. составили убытки российской экономики от нарушений во внешней торговле.

Современные реалии развития мировой экономики таковы, что, в связи с введенными в отношении РФ санкциями со стороны стран Евросоюза, когда остро встал вопрос импортозамещения, волатильностью нефтяных цен, курса национальной валюты и в целом финансовой нестабильности, перед страной возникла необходимость обеспечения ее финансовой безопасности от внешнего негативного воздействия. 31 декабря 2015 г. был утвержден Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». В рамках данного указа инструментами обеспечения финансовой стабильности являются валютное регулирование и контроль, накопление финансовых резервов, сохранение финансовой стабильности, сбалансированности бюджетной системы, совершенствование межбюджетных отношений, преодоление оттока капитала и квалифицированных специалистов, увеличение объема внутренних сбережений и их трансформация в инвестиции, снижение инфляции.

Одним из важнейших показателей финансовой эффективности является объем дефицита бюджета страны. Резкое увеличение отношения размера дефицита к объему ВВП в 2015 г. является следствием не только увеличения абсолютного значения дефи-

цита федерального бюджета, но и снижением объема ВВП в данном году, а именно на 3,73% (в ценах 2011 г.). Анализируя воздействие величины данного показателя на финансовую безопасность, можно сказать, что в мировом сообществе безопасное значение дефицита бюджета не превышает 3% ВВП [4, с. 657]. Таким образом, значение дефицита федерального бюджета в 2015 г. требует принятия мер, которые бы препятствовали его дальнейшему росту. Однако в данном случае не может быть сделан однозначный вывод о недопустимости высоких значений дефицита бюджета. В случае, когда из государственного бюджета денежные средства направляются на поддержку перспективных производств, проектов, дефицит может быть оправдан. Данные производства в дальнейшем могут стать источником налоговых поступлений в доходную часть бюджета. Но, необходимо помнить, что, для обеспечения экономического кругооборота, наряду с поддержкой национального производства, должно осуществляться стимулирование платежеспособного спроса населения, что, в свою очередь, приведет к дальнейшему развитию производства, но уже без необходимости поддержки со стороны государства [3, с. 224].

Исходя из этого, можно сказать, что государство — это сложный многофункциональный аппарат, эффективное функционирование которого напрямую зависит от функционального состояния каждого его элемента. И, конечно же, для обеспечения постоянной продуктивности и долговечности необходимо, чтобы его элементы постоянно находились под качественным обслуживанием. Из этого следует, что правительство Российской Федерации должно изыскивать резервы для улучшения экономических показателей изнутри.

С определенной долей уверенности можно сказать, что экономическое развитие сегодня — это не столько количественный рост, сколько качественные изменения.

Существует широкий спектр определенных точечных действий, посредством которых государство стимулирует развитие экономики. При условии, что эти действия были проведены вовремя с достаточной долей эффективности, создаются новые рабочие места, увеличивается налоговая база, расширяются возможности для тех видов экономической активности, в которых

заинтересовано общество. Следовательно, вносится не только количественный, но и ощутимый качественный вклад в развитие экономики.

Другим показателем финансовой безопасности страны является объем сбережений, поскольку именно сбережения, трансформируясь в инвестиции, определяют дальнейшие возможности развития отраслей экономики. Анализируя долю сбережений в структуре использования денежных доходов, можно заметить, что в течение последних пяти лет их доля неуклонно падает.

Уменьшающаяся доля сбережений в общих денежных доходах говорит о снижении объема реального денежного дохода населения, в силу чего, изменяются пропорции разделения дохода на сбережение и потребление в пользу последнего.

Таким образом, проблема обеспечения финансовой безопасности на различных уровнях, имеющая особое актуальное значение в современных кризисных условиях и еще недостаточно нашедшая отражение в трудах как зарубежных, так и российских ученых и практиков, представляет значительный практический интерес. И в конце можно сказать, что увеличение уровня финансовой безопасности государства может быть достигнуто исключительно в результате взаимодополняющего применения комплекса финансовых, социальных, общеполитических мер.

Литература

1. *Лелюхин С. Е., Коротченков А. М., Данилова А. М.* Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности: учебник. М.: Проспект, 2016. 336 с.

2. *Глотова И. И., Томилина Е. П.* Финансовая безопасность государства и бизнеса: монография. Scientific magazine “Kontsep”, 2015. 203 с.

3. *Корнилов М. Я.* Экономическая безопасность Российской Федерации: учеб. пособие. Изд. 2-е, перераб. и доп. Брянск: Изд-во БФ РАНХиГС, 2015. 268 с.

4. *Князев В. Г., Слепов В. А.* Финансы: учебник. Изд. 3-е, перераб. и доп. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2012. 656 с.

5. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683.

С. В. Кибкало
*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовая система, вызовы и угрозы.

Проблема безопасности экономики и общества многообразна. В настоящее время вся сильнее нарастает геополитическая нестабильность и неустойчивость мировой экономики, резко обостряется глобальная конкуренция. Отмечается стремление к перераспределению влияния в пользу новых центров экономического роста и политического притяжения. В условиях, когда Российскую Федерацию пытаются вывести из числа значимых участников мирового финансового рынка, о чем красноречиво свидетельствует возврат от формата «Большой восьмерки» к формату «Большой семерки», угроз Д. Кэмерона об отключении банковской системы России от системы SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) из-за позиции по Украине, давления на Россию посредством введения экономических санкций со стороны США и стран ЕЭС, падения цен на энергоносители, ставит перед страной задачу постоянного повышения национальной безопасности.

Стратегия обеспечения национальной безопасности России строиться на основе нормативных правовых актов: конституции, законов, указов Президента Российской Федерации.

Также к числу основных стратегических документов относится Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на трехлетний период. Согласно указанным выше документам, основой национальной безопасности является экономическая безопасность. При этом, одной из наиболее динамичных сфер в экономике, оказывающих все большее влияние на ее развитие, является финансовая сфера. Финансовая безопасность является базовой составляющей, обеспечивающей экономическую

безопасность государства и должна гарантировать как стабильное функционирование экономических систем на краткосрочный период, так и ее успешное развитие в будущем. Сегодня вопрос повышения экономической (финансовой) безопасности экономических систем наиболее актуален.

Важным условием безопасности экономических систем является финансовая стабильность и независимость с использованием грамотной и эффективной защиты финансовых интересов. В основе обеспечения финансовой безопасности должен лежать целевой подход. Сложно обеспечить стабильный рост и развитие экономики без разработки долгосрочной стратегии и внедрения эффективной системы финансовой безопасности.

Магистральной целью системы финансовой безопасности государства является успешное развитие и стабильность экономики, в том числе финансовое равновесие в долгосрочной перспективе.

Задачи финансовой безопасности:

- 1) развитие и устойчивость денежных потоков;
- 2) создание благоприятных условий для противостояния кризисам и негативным экономическим ситуациям;
- 3) недопущение или ликвидация конфликтов в финансовой сфере;
- 4) использование многоканального финансирования;
- 5) расширение круга и масштаба внешней политики России с целью закреплении экономической позиции в мире, в том числе расширение присутствия в ключевых финансовых структурах и институтах, усиление роли в принятии решений в рамках БРИКС и ШОС;
- 6) концентрация внимания на богатых ресурсами Севера России и Арктики;
- 7) совершенствование нормативной правовой базы, в том числе по разработке и принятию финансовой доктрины.

К инновационным инструментам относятся: внедрение принципов бережливого производства во всех сферах производства, в том числе и государственном управлении. Инструменты бережливого производства позволят снизить уровень потерь, утрату денежных средств и имущественного комплекса. На уровне субъектов Российской Федерации необходимо создавать отдельные эко-

номические зоны или кластеры, создавать условия для развития предпринимательского сообщества и гражданского общества.

В условиях глобализации экономического пространства и повышения финансовой грамотности для личности и государства эффективным будет являться, на мой взгляд, повышения финансовой грамотности молодежи и внедрение интересных научно-образовательных методик и программ.

Необходимо рационально использовать имеющиеся ресурсы и направлять их на непрерывный мониторинг анализа поступления финансовых средств из всех источников, апробацию эффективных механизмов производства и реализации товаров и услуг для населения, стимулирование и создание благоприятных условий труда и отдыха для высококвалифицированных работников, вносящих значительный вклад и новые идеи в производство.

Наиболее перспективным направлением является совершенствование политики по экспорту товаров с высокой добавленной стоимостью.

Эффективное управление системой финансовой безопасности государства является основой поступательного развития государства, с сохранением его федеративного устройства, увеличения валового национального продукта соответственно потребительского спроса населения. Очень важно чтобы эта система формировалась как рациональная, чтобы она способствовала замедлению инфляционных процессов и повышению социально-экономического развития России. Необходим условием успешности внедрения новых путей финансовой безопасности будет увеличение доли отечественных товаров на российском и международных рынках.

Литература

1. О безопасности: Федеральный закон РФ от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ.

2. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ.

3. О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.: Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208.

4. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683.

5. Экономическая безопасность: учебник / под. общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акунина. М.: Юрайт, 2015. 478 с. (Специалист).

6. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2016. 815 с.

7. *Каранина Е. В.* Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности): монография. Киров: Изд-во ВятГУ, 2015. 239 с.

Р. В. Кириллов

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: *экономическая система, финансовая безопасность, государственный орган, финансовые показатели.*

В настоящие дни вопрос обеспечения и особенно повышения финансовой безопасности стоит остро как никогда ранее. Развитие технологии происходит все с большей скоростью. Соответственно, финансовая опасность для экономических систем также растет.

Прежде чем говорить о путях повышения финансовой безопасности экономических систем, позволим себе раскрыть понятия «финансовая безопасность» и «экономическая система». Под экономической системой понимают совокупность экономических операций, проводимых в обществе согласно основным принципам производства. Таким образом, это определение шире, чем «предприятие». Финансовая безопасность — это понятие, включающее комплекс мер, методов и средств по защите эконо-

мических интересов государства на макроуровне, корпоративных структур, финансовой деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне [1]. Поэтому проблемы, возникающие на финансовом уровне, происходят как по причине некомпетентности самой организации, так и по причине «компетентности», если можно так выразиться, правонарушителей.

Таким образом, возникает следующий вопрос: как обеспечивается финансовая безопасность и какие факторы на нее влияют? Факторы, влияющие на финансовую безопасность, можно разделить на внешние и внутренние. Чтобы экономическая система была практически не подвержена финансовой опасности, факторы должны действовать совместно и, разумеется, в благоприятную для организации сторону. К внутренним факторам относят: квалификация персонала (как финансово-экономического, так и руководящих лиц), профессиональное с юридической точки зрения составление контрактов и договоров, хорошо развитая система внутреннего контроля, платежная, налоговая и кассовая дисциплина, а также правильно проводимые мероприятия сбыта и маркетинга. К внешним же факторам относят следующие: законы и правовые нормы, регулирующие производство, платежеспособность дебиторов, деятельность государства (государственных органов), выгодное взаимодействие с финансово-банковской системой, а также надежность кредиторов и партнеров.

Итак, какие существуют пути повышения финансовой безопасности экономических систем в РФ?

Совершенствование государственной деятельности в сфере экономической безопасности играет огромную роль. В этой части статьи рассмотрим пути повышения финансовой безопасности, применяемые на государственном уровне. Проблемы часто возникают из-за неэффективности методов прогнозирования и анализа, применяемых в России. Рыночная экономика развивается быстро, а отечественная экономическая наука от нее отстает — используемые коэффициенты выявляют причины изменения состояния организации, но не объясняют их. Соответственно, необходимо развивать методы российской экономической науки. Кроме того, следует чаще обращаться к финансовым показателям, по которым определяется уровень финансовой безопасно-

сти того или иного предприятия (такие как, например, коэффициент финансовой независимости, доля заемных средств в общей сумме источников, коэффициент финансового рычага и пр.).

Нельзя не уделять внимание и опыту зарубежных стран. В Российской Федерации нет полноценной законодательной базы, способствующей развитию и раскрытию возможностей предприятия, понижению угроз экономической безопасности, учету его экономических интересов. Это целая отрасль экономической сферы, которой в нашей стране выделяется слишком мало времени и средств. Правительству РФ необходимо разрабатывать государственные программы для поддержки предприятий (государственных или частных), образовывать специальные государственные органы, занимающиеся этим, или возложить выполнение этих задач на уже существующие государственные органы (и следить за тем, чтобы эти задачи выполнялись). Важно не копировать модель зарубежных стран, а создавать свою, адаптированную под условия нашего общества. Финансовой безопасности в России уделяется мало времени и средств как в теории, так и в практике.

Отмечается также нехватка собственных методических рекомендаций в сфере банковского управления по подобию Базеля, которые учитывали бы специфику РФ. Важно следовать именно собственным рекомендациям, а не европейским или американским — это более эффективно, ибо особенности нашей страны игнорировать нельзя. Система полной экспертизы всех нормативных актов, законов и решений руководства, связанных между собой, в России также требует существенной доработки. Такая экспертиза нужна потому, что главное, на что должны опираться организации — это законы. Они должны быть четкими, справедливыми и высокоэффективными — только такие законы имеют смысл в данном контексте.

Важно правильно расценивать результаты деятельности по обеспечению безопасности различных организаций. При наличии проблем необходимо найти их первоисточник. При наличии положительных тенденций их также необходимо исследовать — выявить их первопричины, условия для их проявления, возможность распространения.

В начале статьи речь шла о развитии технологий. Совершенствование технологий — один из способов повысить финансовую безопасность. Необходимо создать максимально действенную систему против кибератак. Эффективность этой системы зависит от информационных инноваций, поэтому при разработке таких систем будут открываться все новые (технически) пути повышения финансовой безопасности.

В заключение можно огласить такие методы повышения финансовой безопасности со стороны государства, как создание «горячей линии» между полицией и банками и противодействие противоправному рейдерству.

Но что же могут сделать экономические системы (предприятия) самостоятельно, без государственного контроля? Конечно, первое, чему следует уделять особое внимание — квалификация персонала (не только юридическая). Если в учреждении имеют место частые случаи хищения сотрудниками денег, квалификация сотрудников данного учреждения становится сомнительной, чего нельзя допускать. Необходимо регулярно проводить мероприятия по повышению квалификации персонала.

Правильное прогнозирование и распределение объема денежных средств, необходимых для поддержания платежеспособности, также имеет огромное значение. Правильно организованная финансовая система — это не только условие получения максимально возможного дохода, но и важное условие финансовой безопасности.

Необходимо использовать систему индикаторов для оценки риска безопасности информационных банковских систем, включающую сам индикатор, значение индикатора по степеням риска, коэффициент значимости, характеристику индикатора и ответственных за предоставление информации [2]. С индикаторами нужно постоянно работать, анализируя их состояние. Кроме того, нельзя допускать неисправности и выхода из строя оборудования и др., тщательно следя за этим. При этом надо четко разделять функции между отделами, разрабатывающими программное обеспечение и обслуживающие информационные системы. Поскольку технологический прогресс движется вперед (и мастерство хакеров вместе с ним), необходимо использовать современные сред-

ства защиты информации от несанкционированного доступа, средства проверки эффективности систем защиты, анализаторы протоколов, антивирусные программы, криптографические средства, системы резервного копирования и многие другие.

Существуют также мероприятия по снижению риска внешней среды. Можно назвать следующие из них: комплексное страхование бизнеса, система обеспечения непрерывности деятельности (или ее восстановления) организации в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Следует помнить, что страхование в любом случае обеспечит более высокую устойчивость фирмы при наступлении каких-либо экстренных ситуаций.

Работая с зарубежными партнерами, компания должна иметь группу уменьшения риска, которая занималась бы оценкой политических и экономических изменений в стране и за рубежом. Таким образом, компания может если не предотвратить проблемы, связанные с политической ситуацией в мире, то оценить риски и быть готовой к ним. Экономическая опасность может отходить не только извне — чрезвычайно опасны фирмы-дилетанты, фирмы-посредники и фирмы-однодневки. Для того чтобы не столкнуться с этой проблемой, следует сделать запрос о какой-либо фирме в Единый государственный реестр юридических лиц, а также просмотреть информацию о ней на сайте Министерства налогов и сборов.

Итак, в данной статье рассмотрены основные пути повышения финансовой безопасности экономических систем в РФ с учетом специфики последней. Эти методы должны действовать вкупе — только так можно добиться максимально оптимальной системы финансовой безопасности в нашей стране.

Литература

1. *Грязнова А. Г.* Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика. 2002.

2. *Сусская А. С.* Пути совершенствования финансовой безопасности [Электронный ресурс] // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11. URL: <http://sibac.info/archive/economy/11.pdf> (дата обращения: 26.09.2017).

3. Солнцева Г. Н., Смолян Г. Л. Человеческий фактор в обеспечении безопасности информационной инфраструктуры // Проблемы управления информационной безопасностью. М.: УРСС, 2002.

Д. А. Кирьянова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

КРИПТОВАЛЮТА: УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн, майнинг.

На сегодняшний день криптовалюта кажется малоизученным финансовым феноменом, которые многие по недостаточной осведомленности сравнивают с «мыльным пузырем». Согласно данным сайта «coinmarketcap.com» на конец сентября 2017 г. насчитывалось порядка 1100 разновидностей криптовалют с суммарным рыночным капиталом в 130 224 195 384 долл. Постоянный рост стоимости широко известных криптовалют делают их заманчивыми для скорейшего инвестирования средств, однако большинство бизнесменов нашей страны нехотя обходят стороной рассмотрение этого вопроса с точки зрения получения реального дохода. Так как, согласно действующей в российском законодательстве 75-й статьи Конституции, любые денежные суррогаты (под которыми понимаются все криптовалюты) в нашей стране находятся под запретом [1]. В связи с изложенными выше фактами возникает ряд актуальных вопросов об излишней консервативности закона в данном вопросе и значимости многомиллиардного денежного потока, проходящего мимо РФ.

Необходимо ли нам как можно скорее шагнуть в мир будущего, представленного криптовалютой или же слишком рискованно вкладывать реальные деньги в те, которые не обеспечены реальной стоимостью? Разумеется, вопрос стоит не только в запрете со стороны закона, а в основном в понимании работы системы программирования компьютером денег в целом. Наиболее популяр-

ная криптовалюта, биткоин, вкратце объясняет потенциальным клиентам принцип работы системы при помощи блокчейна и транзакций. Блокчейн — это публичный регистр, на котором основана вся сеть. Все подтвержденные транзакции сплетены в единую цепь. Таким образом, кошельки биткоин подсчитывают их баланс, и новые транзакции могут быть проверены на возможность потратить биткоины, принадлежащие сберегателю. Целостность и хронологический порядок блочной цепочки выполняются криптографией. Транзакции в свою очередь выполняют функцию личных ключей. Транзакция — это передача стоимости между кошельками, входящие в цепочку блоков. Биткоин-кошельки хранят секретный фрагмент данных, называемый частным ключом, который используется для подписи транзакций, обеспечивая доказательство того, что они пришли от владельца кошелька. Подпись также предотвращает сделку от изменения. Все транзакции транслируются между пользователями и обычно подтверждаются сетью в течение следующих 10 минут посредством процесса, называемого «майнинг» (в пер. с англ. «добыча») [3].

«Майнинг» — это система согласования, которая используется для подтверждения ожидающих транзакций путем включения их в единую цепь. Он обеспечивает хронологический порядок и защищает нейтральность сети, а также позволяет различным компьютерам согласовывать состояние системы между собой. Для подтверждения, транзакции должны быть объединены в блок, при этом необходимо соответствовать очень строгим криптографическим правилам, которые будут проверяться сетью. Эти правила предотвращают изменение предыдущих блоков, поскольку это приведет к аннулированию всех следующих блоков. «Майнинг» также создает эквивалент конкурентной лотереи, который не позволяет любому человеку добавлять новые блоки в цепочку блоков. Таким образом, ни один человек не может контролировать то, что включено в цепочку блоков, или заменить части блокчейна, чтобы возратить свои собственные расходы.

За последний год биткоин вырос на 664% по стоимости, так что известные инвесторы больше не игнорируют его. Глобальная обменная биржа криптовалют (Coinbase's Global Digital Asset Exchange) в США позволяет совершать обмен с виртуальных на

реальные деньги любого номинала, конвертируя порядка 200 млн долл. ежедневно. Однако свобода выбора подобного вида инвестирования в нашей стране определяется решением на уровне ЦБ, который на протяжении нескольких лет не меняет свою позицию на благосклонность [4].

В начале сентября 2017 г. Банк России опубликовал предупреждение о рисках, связанных с цифровыми валютами. Из заявления понятна четкая позиция, что на данный момент преждевременно допускать распространение и использование криптоконверсий в финансовой инфраструктуре России. Операции с крипто-терминалами несут высокие риски как во время биржевых операций, в том числе из-за резких колебаний обменного курса, так и в случае привлечения средств через ICO (форма привлечения инвестиций граждан в форме выпуска и продажи новой криптовалюты инвесторам/жетонам).

Существуют технологические риски при выпуске и обработке крипто-валютных средств. Это может привести к финансовым потерям для граждан и к невозможности защитить права потребителей финансовых услуг в случае их нарушения. Более того, из-за анонимного характера выдачи криптовалюты банк утверждает, что граждане и юридические лица могут участвовать в незаконной деятельности, включая отмывание денег и финансирование терроризма.

Учитывая высокие риски обращения и использования криптовалюты, ЦБ считает преждевременным допускать любые финансовые инструменты, номинированные или связанные с криптовалютами, а также распространение и использование на организованных торгах в клиринговой и расчетной инфраструктуре на территории Российской Федерации для обслуживания транзакций с крипто-валютными и производными финансовыми инструментами.

Центральный банк также отметил недавний анализ Google, который обнаружил, что количество запросов на поисковые запросы, связанных с криптовалютами, значительно выросло в первой половине 2017 г. Однако позиция ЦБ в отношении цифровых валют не изменилась с 2014 г., когда было выпущено официальное заявление, ссылающееся на ст. 27 Федерального закона

«О Центральном банке Российской Федерации», где говорилось о том, что «вопрос о денежных суррогатах на территории Российской Федерации запрещен» [2].

Крипто-валютные критики говорят о том, что высокий спрос находится в опасности перегрева рынка и предупреждения возможного сбоя. По словам руководителя ряда направлений фонда Сколково Павла Новикова, интерес к ICO «слишком быстро раздувается».

Основные угрозы, выделяемые правительством:

1. Незаконные операции, уклонения от налогов, отмывание средств, полученных преступным путем. При использовании платежного средства без идентификации, производить подобные операции становится значительно проще. Еще одним выгодным пунктом для преступников стала невозможность отмены совершенных транзакций, а также их блокировки.

2. Мошенничество, пирамиды. Криптовалюта сама по себе пирамидой не является, однако зачастую встречаются предложения заработка на ней в короткие сроки и с высокой доходностью. Подобные пирамиды именуют «хайпы». Основной принцип работы тот же, за исключением криптовалюты вместо привычных денег. Подобный ход запутывает пользователя относительно источника дохода, а также охватывает новую для подобных схем аудиторию.

3. Наркоторговля. По информации ФСКН России, наркосбытчики за два года стали в 20 раз чаще использовать биткоины. Опасения ФСКН вполне обоснованы. Для криминального мира этот способ торговли невероятно удобен: нет идентификации и транзакции, кошельки не могут быть заморожены, близкие к нулю комиссии. Работу правоохранительных органов также затрудняет факт отсутствия личного контакта продавца с покупателем при удаленной пересылке товара.

4. Финансирование терроризма. Собирать пожертвования в криптовалюте действительно очень просто, достаточно опубликовать свой адрес для перечисления средств. Цели могут быть любыми, из-за чего возникает опасение использования электронной валюты финансирования терроризма. Однако в рейтинге ФАТФ криптовалюты занимают последнее место в рейтинге опасений, связанных с финансированием терроризма. Традицион-

ные методы финансирования с использованием классической банковской системы по-прежнему являются основными.

5. Смещение национальной валюты. Криптовалюты не обеспечены никакими активами и обладают большой волатильностью. Но если мы говорим о риске повышенной волатильности, то такой риск у криптовалют действительно есть. Невысокая ликвидность по меркам традиционной экономики и свободный рынок приводят к достаточно большим колебаниям курса. С противоположной стороны, этот курс формируется лишь при помощи спроса и предложения. Биткоин нельзя обрушить, «допечатать» дополнительное количество, или при помощи введения биржевых искусственных ограничений. Однако волатильность рубля тоже достаточно высока.

Несмотря на то, что официальные лица в правительстве России скептически относятся к криптовалютам, Московская биржа работает над механизмом регулирования торговли в цифровых валютах. По словам заместителя министра финансов Алексея Моисеева, операции через Московскую биржу позволят «защитить права покупателей и продавцов», а также гарантировать исполнение контрактов, в случае если одна из сторон не выполнит условия договора. Министерство финансов хочет ограничить доступ широкой публикой к торговле биткоинами, так как считают, что это очень опасные инвестиции.

Право на торговлю биткоинами будет предоставляться только «квалифицированным инвесторам». Чтобы получить этот статус, вам необходимо иметь не менее 6 млн руб. на вашем счете (100 000 долл. США), совершать не менее 40 транзакций в год с оборотом в 6 млн руб. или работать не менее двух лет в финансовом учреждении, торгующем ценными бумагами.

В большинстве стран блокчейн быстро распространяется, но некоторые считают, что в России он имеет особенно яркое будущее. Страны бывшего Советского Союза являются движущими силами роста блокчейнов. Эта тенденция обусловлена высокими стандартами технического образования, отсутствием жесткого регулирования и привлекательностью инвестиционной возможности, не привязанной к неустойчивым рублевым или низким процентным депозитным счетам.

Основателем Ethereum, второй по популярности криптовалюты в мире, является россиянин Виталик Бутерин. Ethereum собрал 18 млн долл. в течение своего ICO, и его валюта в настоящее время торгуется в 256 долл. — т. е. в 18 раз больше, чем в прошлом году. Крупнейший в мире производитель биткоинов, или «майнер» был создан Валерием Вавиловым, который родился в советской Латвии. «Крипто-конкурсы всегда были популярны в России. Русскоязычные разработчики считаются наиболее заметными среди разработчиков, работающих с технологией блокчейн» [5].

Кроме того, работа с криптовалютой может предоставить доступ к инвестициям многих российских предприятий, не имеющих право на государственную поддержку или неспособным предоставить высокопроцентные займы, предлагаемые местными банками.

Не исключено, что если Россия станет новым успешным участником этой отрасли, то при поддержке правительства торговли криптовалютами на Московской фондовой бирже, появится возможность поднять доверие игроков к этой новинке. В лучшем случае это приведет к тому, что криптовалюта (в том числе и разработчики) начнут стекаются на российский рынок. Более того, в постоянной борьбе России с Западом, в особенности с Вашингтоном, крипто-валютная альтернатива доллару представляет политический интерес для Кремля. В таком случае Россия может заставить торговых партнеров использовать ее валюту или финансировать местные банки.

Литература

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изм. и доп. от 05.02.2014) // Собр. законодательства РФ. 2014. № 9. Ст. 75.

2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ. Ст. 27.

3. How does Bitcoin work? [Электронный ресурс] // Bitcoin. URL: <https://bitcoin.org/en/how-it-works> (дата обращения: 24.09.2017).

4. Russia Signals Willingness To Professionalize Crypto Currency Trading On Exchange [Электронный ресурс] // Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2017/08/30/> (дата обращения: 24.09.2017).

5. URL: moscow-stock-exchange-opens-to-crypto-currency-trade/#3570394926d1 (дата обращения: 24.09.2017).

6. Russian govt wants to protect public from bitcoin trading as it resembles 'financial pyramid' [Электронный ресурс] // RT. URL: <https://www.rt.com/business/401265-bitcoin-russia-control-exchange/> (дата обращения: 24.09.2017).

Л. Н. Коровина, Н. М. Турбина
Тамбовский государственный университет
им. Г. Р. Державина

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

***Ключевые слова:** финансовая безопасность, диагностика, экономический субъект.*

Интерес к проблеме финансовой безопасности экономических систем обусловлен не столько сложностями современного экономического развития (кризис, глобализация), сколько рисковым характером их функционирования в рыночных условиях. Риски связаны как с внутренней, так и внешней средой. Результатом осуществления такой деятельности могут быть как положительные, так и отрицательные эффекты. Положительные — укрепляют финансовую безопасность экономической системы, а отрицательные — делают ее уязвимой. В зоне внимания руководства экономического субъекта должны находиться все достигнутые результаты. Но отрицательные эффекты — потеря ликвидности, финансовой самостоятельности, доходности, эффективности, окупаемости, устаревание объектов основных средств, увеличение долгов, снижение платежеспособности, в конечном итоге, приводят к истинному банкротству экономического субъекта (хотя процедура банкротства может рассматриваться как антикризисная мера).

Поэтому важнейшей задачей любого экономического субъекта с момента его появления на рынке становится обеспечение собственной финансовой безопасности на системной и систематической основе.

Под финансовой безопасностью экономического субъекта понимаем определенный уровень его финансового состояния, обеспечивающий стабильное поступательное развитие в долгосрочном периоде.

Финансовая безопасность экономического субъекта является результатом различных управляющих воздействий на все процессы, происходящие в нем. Поэтому ее можно рассматривать и как самостоятельный объект управления, и как элемент системы более высокого уровня — безопасности предприятия в целом.

Финансовая безопасность экономических систем на макроуровне регулируется государством. Например, Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

Процесс управления финансовой безопасностью экономических систем на микроуровне относится к компетенции руководства экономического субъекта, которое в этом вопросе опирается на собственное понимание финансовой безопасности и факторов его определяющих, рекомендации экспертного сообщества. При неправильном или неэффективном управлении могут возникать различного рода кризисы, в том числе и финансовые [1, с. 124].

В связи с этим, на наш взгляд, процесс управления финансовой безопасностью экономического субъекта может включать следующие стадии и механизмы их реализации:

- на начальном этапе деятельности;
- позиционирование предприятия в соответствующем сегменте рынка с ранжированием объективных и субъективных положительных и отрицательных воздействий;
- разработка альтернативных вариантов стратегий развития и последующий выбор наиболее эффективного (включая стратегию финансовой безопасности);
- разработка комплекса показателей финансовой безопасности, методик их расчета и уровня пороговых значений;

- создание рабочей группы (самостоятельного отдела, департамента или отдельно взятого специалиста) по мониторингу уровня финансовой безопасности предприятия с определением функциональных обязанностей;
- в процессе последующей деятельности на регулярной основе в оперативном режиме;
- мониторинг показателей финансовой безопасности;
- диагностика уровня финансовой безопасности;
- разработка мер по предотвращению и минимизации возникающих угроз с оценкой их эффективности;
- организация и осуществление контроля за исполнением разработанных мероприятий;
- внесение корректив в бюджеты, бизнес-планы, стратегии.

Успех работы по управлению финансовой безопасностью во многом зависит от уровня квалификации персонала и организации работы с ним. Поэтому повышение квалификации сотрудников предприятия, их дисциплинарной ответственности, снижение риска их халатных, недобросовестных или мошеннических действий — необходимый элемент системы управления финансовой безопасностью предприятия.

Важное место в обозначенной схеме управления финансовой безопасностью является диагностика ее уровня, исходя из разработанного комплекса показателей и их пороговых значений.

Под диагностикой понимаем трансформацию накопленной в ходе мониторинга информации в пригодную для выявления проблем форму. Она, по нашему мнению, должна осуществляться в балльной оценке по следующему алгоритму:

1. Оценка показателей финансовой безопасности в баллах.
2. Установление максимальных и минимальных значений балльной шкалы.
3. Постановка диагноза в зависимости от суммы баллов.
4. Выявление потребности в более детальной диагностике.
5. Формулирование направлений совершенствования деятельности предприятия в целях обеспечения финансовой безопасности.

Таким образом, основное место в диагностике финансовой безопасности занимает система показателей, характеризующих финансовую безопасность.

Существующие в финансовом анализе методики предлагают широкий набор коэффициентов, который можно использовать для характеристики уровня финансовой безопасности:

- показатели ликвидности и платежеспособности: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической (быстрой) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости: коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансовой активности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами;
- показатели деловой активности: темп роста прибыли, темп роста выручки, темп роста активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности;
- показатели эффективности деятельности: рентабельность активов, рентабельность собственного капитала;
- соотношение собственного и заемного капитала;
- производственный и финансовый рычаги.

Помимо представленных показателей, отражающих конкретную сторону деятельности экономического субъекта, экспертное сообщество предлагает ряд комплексных показателей, описывающих уровень финансовой безопасности субъекта: коэффициент текущего финансового состояния [2, с. 770], коэффициент стабильности [3, с. 16].

Выбор показателей осуществляет экономический субъект. Количество показателей не должно быть большим, так как это создаст сложности для постановки диагноза.

Поскольку существующие методики расчета одного и того же показателя и критерии их оценки у разных авторов разнятся, экономическому субъекту целесообразно не только осуществить выбор показателей, но и методик расчета, критериев оценки и оформить их в специальном документе.

В заключение отметим, что организация процесса управления финансовой безопасностью не имеет альтернатив и является основой безопасности экономического субъекта.

Литература

1. Шаталов М. А. Формирование финансово-кредитного механизма регионального развития в условиях политики импорто-замещения // Вестн. НГИЭИ. 2017. № 2. С. 124–132.

2. Мирзабекова М. Ю. Концептуальный подход к анализу устойчивости экономического роста в промышленности // Научные исследования и разработки 2016: сб. материалов IX Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 767–774.

3. Шаталов М. А., Мычка С. Ю. Современная парадигма организации механизма управления финансовой безопасностью предприятия // Стратегии бизнеса. 2017. № 8. С. 13–21.

Т. Н. Кошелева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В АВИАКОМПАНИИ «УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ»

Ключевые слова: экономическая безопасность, проблемы в сохранении устойчивости, уровень расходов авиакомпании.

Экономическая безопасность в авиакомпании «Уральские авиалинии» представляет собой состояние защищенности жизненно важных интересов авиапредприятия от внутренних и внешних факторов, нарушающих устойчивость авиапредприятия как системы, формируемое руководством и коллективом авиапредприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений [1].

Совершенствование системы экономической безопасности в авиакомпании «Уральские авиалинии», в связи с выявленными проблемами в сохранении устойчивости авиапредприятия, должны носить системный, комплексный характер, к тому же многие из них взаимосвязаны, взаимообусловлены и дополняют друг

друга. Конечно, все они не могут выполнены моментально, но должна быть разработана последовательная концепция их реализации в определенном временном отрезке, с финансовым расчетом прибыли, которую может принести выполнение того или иного мероприятия или сокращения издержек. В первом направлении необходимо провести маркетинговые исследования для более полного изучения емкости рынка авиаперевозок, также требований, предъявляемых потребителями к качеству авиаперевозок, а также проанализировать преимущества и недостатки авиакомпаний — конкурентов, работающих на рынке авиаперевозок [2].

Сокращение уровня расходов возможно при эффективном ведении на авиапредприятии системы бюджетирования. Строгое исполнение установленных бюджетами норм расходов, согласно утвержденным планам, и ответственность за необоснованные перерасходы средств позволит снизить уровень этих расходов, а также даст возможность постоянного контроля за их уровнем [3, с. 17; 4].

Снижение уровня расходов в авиакомпании «Уральские авиалинии» можно осуществить за счет:

- разработки и совершенствования систем электронного бронирования, покупки билета на самолет и регистрации для операционных систем IOS, Windows, Android. Равно как и бронирование гостиниц, такси, бизнес-зала, прочих услуг. Подобное мероприятие позволит не увеличивать штат сотрудников, соответственно будет экономия авиакомпании на фонде заработной платы сотрудников, позволит увеличить ее для действующих сотрудников. Не будет необходимости вкладывать значительные средства в обучение сотрудников вновь принимаемых на работу или переобучение уже действующих. Для клиентов авиакомпании это также будет беспорным плюсом, так как позволит не стоять в очередях, позволит сэкономить время и силы, не растрачивая их на поиски компетентных сотрудников в здании аэропорта или даже по его отдельным терминалам. К тому же стоит помнить, что аэропорт — это место повышенной террористической угрозы. Любое скопление людей, тем более в оче-

- редях — прекрасная возможность террористу реализовать свои замыслы;
- создания гибкой и адаптивной модели скидков на услуги авиакомпании «Уральские авиалинии». Это непременно должно происходить в сотрудничестве с другими авиакомпаниями, путем вступления, например, в уже успешно существующие альянсы, например, Sky team (в который уже входит 20 авиакомпаний со всего мира). Тем самым авиакомпания «Уральские авиалинии» добьется лояльности своих клиентов, будут более клиентоориентированными на рынке авиаперевозок. Для авиапассажира это будет возможность выбрать постоянного авиаперевозчика для своих нужд, повысить качество оказываемых для него услуг, путем накопления баллов (миль) с их последующим обменом на услуги (повышение классности обслуживания на воздушном судне, посещение бизнес-зала или же обмен накопленных баллов на авиабилет);
 - в партнерстве с ведущими банками страны авиакомпании «Уральские авиалинии» необходимо разработать программу накопления скидков (баллов) для своих клиентов по аналогии, которая уже успешно функционирует на рынке авиаперевозок у Аэрофлота со Сбербанком России. В настоящее время Сбербанком России, банком Тинькофф выпускаются кредитные (дебетовые) карты, которые позволяют в несколько раз эффективней накапливать баллы для последующего обмена на услуги конкретного авиаперевозчика. Накопление баллов (миль) идет за все покупки, оплату услуг, а за оплату билетов, в том числе на самолет предусмотрено значительное увеличение количества начисляемых миль, например, у банка Тинькофф в настоящее время количество начисляемых миль за покупку авиабилетов составляет 4 мили за каждые потраченные 60 руб. и 1,5 мили за каждые потраченные 60 руб. на другие покупки. При том, что обычный процент возвращаемых средств равняется 1% при оплате других услуг (покупок). Таким образом, любой межконтинентальный перелет, оплаченный подобным образом, сделает бесплатным в последующем внутренний рейс,

- например, Санкт-Петербург–Краснодар. С такими гибкими моделями накопления скидок на авиабилеты их продажи и большой спрос на них гарантированы;
- в партнерстве с ведущими сетевыми отелями авиакомпании «Уральские авиалинии» необходимо разработать дисконтные программы бронирования гостиничных номеров клиентами авиакомпании. Простое предъявление билета на самолет авиакомпании «Уральские авиалинии» в данном случае должно послужить основанием для хорошей скидки за оплату номера в отеле. Подобное предложение сделает намного привлекательней стыковочные рейсы с долгой пересадкой (1–2 суток), которые получают положительную оценку, так как позволят путешественникам посещать не только пляжные курорты, но и любимые города на пути следования к месту проведения отпуска. С подобными предложениями уже давно выходят другие авиакомпании, например, Turkish Airlines;
 - расширение авиапарка авиакомпании «Уральские авиалинии». В 2006 г. в авиакомпании стартовала программа переоснащения парка воздушных судов. «Уральские авиалинии» на условиях операционного лизинга успешно эксплуатируют 39 современных лайнера Airbus (21 самолетов A320, 11 лайнеров A321 и 7 A319) на своих российских и международных маршрутах. Новый Airbus A320 присоединился к воздушному парку «Уральских авиалиний» в 2017 г.;
 - расширение географии воздушных перевозок. Авиакомпания «Уральские авиалинии» не сможет составить серьезную конкуренцию ведущим мировым авиакомпаниям на азиатском и тихоокеанских направлениях, но авиакомпания «Уральские авиалинии» вполне может улучшить авиасообщение между странами СНГ, Азиатской частью России и Прибалтикой, Россией и странами Европейского союза и, конечно же, в летний период организовать дополнительные рейсы на курорты Черного, Красного, Мертвого и Средиземного моря. Причем, в этом направлении авиакомпания «Уральские авиалинии» уже много сделала. Так, 27.03.2017 авиакомпания «Уральские авиалинии» открыла авиасооб-

щение Улан-Удэ–Москва. С 29 апреля 2017 г. авиакомпания «Уральские авиалинии» возобновляет прямой рейс Улан-Удэ–Москва. 23.03.2017 Авиакомпания «Уральские авиалинии» открыла дополнительную частоту на популярном направлении из Екатеринбурга в Тбилиси. 23.03.2017 запущено сразу три новых рейса «Уральских авиалиний» из Кемерово. В разгар весны авиакомпания «Уральские авиалинии» открывает новые прямые рейсы из Кемерово: в Москву, Санкт-Петербург и Симферополь. 14.03.2017 открыт рейс Сочи–Тбилиси — новый прямой рейс Уральских авиалиний. Авиакомпания «Уральские авиалинии» продолжает расширять маршрутную сеть из олимпийского Сочи» — 03.03.2017 авиакомпания «Уральские авиалинии» открыла рейс. Также авиакомпания «Уральские авиалинии» открывает перелеты по новому направлению, которое свяжет Северную столицу и один из крупнейших городов Грузии — Кутаиси. 16.02.2017 появился новый рейс «Уральских авиалиний» — Краснодар–Иркутск–Хабаровск;

- бренд авиакомпании «Уральские авиалинии», кроме надписи на бортах воздушных судов «URAL AIRLINES», пока не достаточно узнаваем среди потенциальных клиентов, в том числе не достаточно присутствие авиакомпании в сети «Интернет», отсутствуют видеоролики об авиакомпании с привлечением мировых звезд, в которых совмещены требования авиационной безопасности с рекламой бренда авиакомпании «Уральские авиалинии».

Ведущие американские финансисты склонны придерживаться точки зрения, состоящей в том, что для того чтобы заработать деньги, нужно сначала их потратить. В этой связи для дальнейшей эффективной деятельности авиакомпании «Уральские авиалинии» необходимо приобретение в краткосрочной перспективе дополнительных воздушных судов на условиях операционного лизинга, например Airbus A320 (7 штук), Airbus A321 (9 штук). На начало 2017 г. стоимость одного Airbus A320 составляет от 73,2 долл. до 80,6 млн долл.; A321: от 87,7 долл. до 92,8 млн долл. У авиакомпании «Уральские авиалинии» таких денег нет, тем более на 16 единиц. Но, вместе с тем, у авиапредприятия имеется финан-

совая возможность расширить использование операционного лизинга.

Литература

1. Кошелева Т. Н. Информационное обеспечение управления развитием малого предпринимательства в условиях глобального информационного пространства // Статистика как средство международных коммуникаций: материалы Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2014. С. 332–334.

2. Кошелева Т. Н., Костин Г. А. 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. СПб., 2014. С. 78–84.

3. Коноплева И. А., Богданов И. А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учеб. пособие для вузов / под ред. И. А. Коноплевой. М.: ИНФРА-М, 2011. 281 с.

4. Шлендер П. Э. Безопасность жизнедеятельности: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. П. Э. Шлендера. М.: Вузовский учебник, 2008. 304 с.

*V. M. Kulikova
Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics*

WAYS OF IMPROVING FINANCIAL SECURITY IN ECONOMIC SYSTEMS

Keywords: *financial security, economic, economical systems, improve financial security, ways of improving.*

Economic security or financial security is the condition of having stable income or other resources to support a standard of living now and in the foreseeable future.

It includes:

- probable continued solvency;

- predictability of the future cash flow of a person or other economic entity, such as a country;
- employment security or job security.

Economic security, in the context of politics and international relations, is the ability of a nation-state to follow its choice of policies to develop the national economy in the manner desired. Historically, conquest of nations have made conquerors rich through plunder, access to new resources and enlarged trade through controlling of the conquered nations' economy. In today's complex system of international trade, characterised by multi-national agreements, mutual interdependence and availability of natural resources, economic security forms, arguably, as important a part of national security as military policy. Economic security has been proposed as a key determinant of international relations, particularly in the geopolitics of petroleum in American foreign policy after September 11, 2001.

It was suggested that globalization and policies associated with it, would have a strong impact on economic security and the several forms of work-related security. While economic openness may have unbeneficial effect on economic growth, it could have a disruptive effect on economic stability and economic security, particularly at a low level of economic development, when institutional safeguards may be relatively weak. Economists have debated the possible links between openness and economic growth, openness and income inequality and openness and poverty. There is no consensus on any of these, apart perhaps for the finding that financial liberalization in developing countries must be handled slowly, with prudential regulation and only on attainment of stable macro-economic conditions.

Is economic security related to economic openness?

The correlation between trade openness — adjusted for level of development - and economic security was -0.275 and statistically significant.

Two models were tested. One is based on a quadratic relation suggesting that economic security declines sharply as trade openness increases from very low levels ($R^2 = 0.455$), then levels off and subsequently increases but only at very high levels of openness. The second model is a semi-log function, which suggests that the higher the extent of trade openness the lower is economic security ($R^2 = 0.524$).

These results suggest that economic security is inversely related to openness, except for extreme cases where trade "openness-development" ratios are either very large (as in Congo, Burundi, Madagascar and Nigeria, for example) or very small (as in Argentina, Australia, Japan and the United States). In such exceptional cases, there is no significant relationship between openness and security.

Pic. 1

Provision of financial and economic security is a basic principle of the normal functioning of the company, the implementation which involves the use of complex scientific and practical systematic approach. Its' main content — is to identify and eliminate internal and external threats. Because every company has to develop its own comprehensive system for ensuring the financial and economic security, activities for the safety of the company aimed at specific targets and are made by special means and methods in accordance with certain principles. It is closely linked with the activities of all functional parts of an enterprise and has implemented complex. The main role in this process belongs to the security service. Specialists of security designed to track the economic situation of the company in its internal and external environment, and react to dangerous, risky situations and threats.

The financial and economic security of the company — AT is protected from external and internal threats and effective use of material, financial and human resources. Under the provision of economic security company (EBT) refers to the activities of managers and personnel AT, aimed at preventing violations and the sustainability of the economic development of AT due to negative actions on its corporate resources from external and internal sources of threats. Sources of threats — potential man-made, man-made or natural threats to media.

The main corporate resources AT, used for EBT, in general include:

- Property AT, including means of technological equipment and other tangible assets;
- Financial AT opportunities for existing capital structure and practice of fixed and working capital;
- Staffing opportunities AT, primarily the competence and professionalism of managers and staff level;
- Information Resources AT, including material carriers of information containing commercial, banking and other secrets AT, protected by law;
- Technology and Intellectual Property AT.

The proposed organizational and methodical approach to EBT involves the planning and implementation of activities together, connected on functional grounds into a comprehensive system for ensuring EBT. The starting point of building such a system is a business phi-

osophy that reflects the founding idea of AT values and standards of conduct in business.

Obligatory condition of building a comprehensive system of EBT is a centralized management that includes:

- Coordination AT managers to ensure EBT within their competence;

- The concentration of corporate resources together to solve major problems providing EBT;

- Formation of reliable guarantees for maintaining law on cooperation with state and local authorities and contractors;

- Control of the completeness and timeliness of organizational and administrative acts CEO. Construction of the complex system of EBT is based on the following principles: compliance with potential security threats, adaptability to change, integrity and consistency, reasonable sufficiency.

As the main task of ensuring EBT should be considered:

- The protection of the legitimate rights and interests of founders, managers and staff;

- Monitoring environment based AT reference, statistical and other materials;

- Identification of potential threats to security and risk assessments for their realization value terms of probability;

- The protection of personnel and property of AT, and physical media containing information on the AT, are protected;

- The prevention and suppression of possible illegal activity to the detriment of security personnel AT.

Object protection system BP should have at least a subsystem of burglar and fire alarms, access control, information security and TV surveillance for selected areas of the territory AT.

AT — The financial and economic security of the company.

EBT — Economic security in company.

References

1. URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=19461> (date of visit: 25.09.2017).

2. URL: http://ebrary.net/4946/finance/problems_ways_providing_financial_security_company (date of visit: 25.09.2017).

3. Богомолов В. А. [и др.]. Экономическая безопасность: учеб. пособие / под ред. В. А. Богомолова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

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

ВЛИЯНИЕ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: отраслевые рынки, рыночная нестабильность, риск, валютный курс, финансовая устойчивость, финансовая безопасность.

Начало XXI в. ознаменовалось крупными макроэкономическими сдвигами, обусловленными как взрывным прогрессом цифровых информационных технологий, биоинженерии и технологий в сфере создания композитных материалов, так и ростом террористической угрозы, крупными военными конфликтами в различных регионах планеты и резким (близким к катастрофическому) увеличению миграционных потоков. Кроме этого, следует отметить, что бурный рост численности населения Земли и рост потребительских потребностей вызвал проблемы, связанные с увеличением ресурсопотребления, увеличением выбросов в атмосферу и усилением вмешательства человека в окружающую среду и, как следствие, усиление проблем продовольственной, энергетической, экологической и климатической безопасности [1, с. 132]. Эти явления не могли не сказаться на динамике макроэкономических процессов. Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг., развитие и внедрение в практику новых технологий добычи нефти и газа, резкое снижение темпов экономического роста, а в отдельных странах и, в частности, в России, и ослабление курсов их национальных валют в период

с 2012 по 2015 г. включительно, обусловили повышение ценовой волатильности сырьевых рынков, биржевых индексов и валютных курсов. Применительно к России обострению указанных процессов способствовало развитие санкционной войны и обусловленная этим острая необходимость импортозамещения. Следует отметить, что эффективное импортозамещение невозможно без модернизации российской экономики, нацеленной как на ослабление негативных последствий санкций, так и на ослабление ее зависимости от ценовой волатильности сырьевых рынков.

Совместный анализ этих макроэкономических процессов показывает, что на стадии развития кризиса национальная валюта ослабляется по отношению к валютам стран, не подвергшихся кризисным проявлениям. Однако на стадии выхода из кризиса тренд сменяется и наблюдается рост курсов валют стран, выходящих из кризиса. Так, в рассматриваемый период с 2012 по 2015 г. наблюдалось падение курса рубля по отношению к доллару более чем в два раза (с 31,4 руб. за доллар до 65,0 руб. за доллар) при росте биржевого индекса ММВБ, характеризующего рублевую динамику общероссийского рынка акций, в 1,3 раза от значения 1450 до значения 1900. Однако в 2016 г., когда ослаб негативный тренд экономического развития развивающихся стран и проявились признаки адаптации российской экономики к продолжающимся экономическим санкциям США и Евросоюза, курс рубля по отношению к доллару вырос на 16, 0%, а индекс ММВБ вырос более чем в 1,2 раза от значения 1900 на 1 января 2016 г. до значения 2300 на 1 января 2017 г. Такой рост национальной валюты и индекса ММВБ показывает, что за 2016 г. общерыночный портфель российских акций вырос в долларовом выражении более чем на 50%. За этот период по росту курса национальной валюты по отношению к доллару США Россия уступила только другой стране — члену БРИКС — Бразилии. Национальная валюта Бразилии — бразильский реал вырос за этот период по отношению к доллару на 23,6%. В этой связи интересно также отметить, что за этот же период курс национальной валюты другой развивающейся страны — члена БРИКС — ЮАР также вырос по отношению к доллару США, причем этот рост составил 8,1%.

Другим важнейшим аспектом макроэкономических процессов на отраслевых рынках являются уже начавшиеся глобальные изменения на рынке труда, связанные с бурным развитием современных цифровых технологий, созданием принципиально новых инновационных технологий и материалов и обусловленной этими процессами сменой приоритетов по профессиям, востребованным на рынке труда. На сегодня на российском рынке труда наблюдается острая нехватка IT-специалистов и специалистов в сфере нанотехнологий. Многие специалисты российской сферы IT-технологий являются самоучками. Российская система образования не адаптирована под современные требования сферы IT-технологий и не успевает за ее бурным развитием. Это обстоятельство тормозит модернизацию российской экономики и препятствует решению задачи создания в России цифровой конкурентоспособной экономики. В сфере нанотехнологий подготовку специалистов осуществляют всего несколько российских вузов, что также явно не отвечает требованиям времени. В будущем на горизонте 15–20 лет появятся новые направления профессиональной деятельности, связанные с робототехникой, медициной, космосом. Так, будут востребованы медицинские работники, использующие нанороботов, специалисты по выращиванию органов, нейрохирурги по работе с памятью, разработчики новых видов транспорта, акваагрономы, специализирующиеся на выращивание сельхозпродукции на водных плантациях, специалисты по предотвращению экологических катастроф и др. Вместе с тем многие существующие профессии будут уже не нужны и отойдут в прошлое. Так внедрение промышленных роботов и автоматизированных производств снизит потребность в производственных рабочих, которые будут замещены инженерами — операторами, управляющими производственным оборудованием будущего. Сократится число банковских работников и юристов. Постепенно отпадет необходимость в водителях, машинистах, трактористах, комбайнерах. Многие профессии практически исчезнут. Развитие компьютерных технологий позволит добиться профессионального перевода текста с одного языка на другой и необходимость в переводчиках отпадет. Создание технических средств, воспринимающих звуковую информацию и переводящих ее с од-

ного языка на другой, позволит отказаться и от переводчиков-синхронистов. Общая тенденция к роботизации производства, торговли и сферы услуг (включая банковскую сферу и услуги других финансовых институтов) в целом приведет к сокращению рабочих мест и потребует выработки и реализации новой политики профессиональной подготовки специалистов. В то же время эти процессы позволят при осознании человечеством приоритета образования, культуры и медицины, наряду с необходимостью уделять все больше и больше внимания и средств проблемам глобальной экологической, климатической, космической продовольственной и энергетической безопасности, перенаправить потоки специалистов в эти сферы профессиональной деятельности. Мощнейшие ураганы и землетрясения, потрясшие страны Карибского бассейна в сентябре 2017 г., еще раз показали бессилие человечества перед силами Природы.

Даже такая супердержава, как США, в качестве мер защиты своего населения перед обрушившимися на Флориду ураганами смогла предложить лишь самоэвакуацию населения, которая проходила в условиях острой нехватки бензина, питьевой воды и других жизненно важных товаров.

Увеличивающаяся скорость и высокая волатильность макроэкономических процессов, связанные с внедрением инноваций, повышенные риски венчурного инвестирования и, как следствие, повышенные кредитные риски банковских структур не могут не сказаться на устойчивости банковской системы и порождают острую нехватку ликвидности даже в сравнительно крупных (по российским меркам) банках. Острее проблемы с ликвидностью в таких крупных коммерческих банках, как «ФК Открытие» и БИНБАНК обусловили необходимость санации этих банков Центробанком России и привели в сентябре 2017 г. к перераспределению пакетов акций этих банков и смене их фактических собственников. Немного ранее (в середине июля 2017 г.) накопившиеся противоречия между интересами крупнейших игроков российского банковского бизнеса и более мелкими банками привели к выходу из Ассоциации Российских Банков (АРБ) 8 крупнейших банков. Среди банков, покинувших АРБ, в частности были Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Альфа-банк и ряд других

(включая «ФК Открытие» и БИНБАНК). Вышедшие из АРБ банки образовали свою банковскую ассоциацию, что продемонстрировало принципиальное различие интересов российских банков различного масштаба. Глобальные процессы, протекающие в банковском секторе России, характеризуются в настоящее время определенным оттоком корпоративных кредиторов, использующих для привлечения необходимых заемных средств другие источники и, в частности, средства населения, минуя посредника в лице банковской системы. Кроме того, следует отметить, что снижается прибыльность банковского бизнеса на фоне повышающихся рисков и уже отмеченного выше оттока корпоративных клиентов. Эти процессы приводят к перераспределению капитала в банковском секторе России, которое проявляется в увеличении доли банков контролируемых государством (на сегодня после принятия решения о санации «ФК Открытие» и БИНБАНКА доля банков, контролируемых государством выросла до 68%) и повышением инфляционных и валютных страновых рисков, вызванных необходимостью изыскания значительных денежных сумм, необходимых для санации крупных банков.

Глобальные тенденции развития отраслевых рынков и сопровождающая их нестабильность оказывают и будут оказывать в дальнейшем сильное влияние на финансовую безопасность и эффективность хозяйственной деятельности предприятий реального сектора экономики. Так вызванное «сланцевой революцией» снижение цен на нефть повлекло за собой повышение курса доллара по отношению к валютам стран — экспортеров нефти и, в частности, к российскому рублю. Это обусловило финансовые проблемы российских компаний-импортеров, вынужденных закупать товары и комплектующие за дорогую иностранную валюту (доллары, евро, фунты) и продавать их в России по высокой рублевой цене в условиях снижения покупательского спроса, обусловленного, в частности, снижением реальных доходов населения при усилении инфляции, сопровождающей падение курса национальной валюты. Негативное влияние на реальные доходы населения оказывает в этой ситуации и удорожание потребительских и ипотечных кредитов, связанное с повышением ключевой ставки Банка России при ослаблении курса национальной

валюты. Необходимо отметить, что при резком ослаблении курса национальной валюты страдают не только предприятия — импортеры. Повышение ставок кредитного процента для юридических лиц, обусловленное повышением ключевой ставки, ухудшает инвестиционный климат в стране и накладывает непомерно высокие требования к экономической рентабельности предприятий для обеспечения их финансовой устойчивости. Как известно привлечение и использование заемных средств повышает финансовую рентабельность предприятий при выполнении условия

$$\text{ЭР} > \text{СТ}_{\text{кр}}, \quad (1)$$

где ЭР — экономическая рентабельность по операционной прибыли, характеризующая величину операционной прибыли на рубль активов предприятия;

$\text{СТ}_{\text{кр}}$ — ставка кредитного процента.

Если условие (1) не выполняется, то привлечение и использование заемного капитала снижает финансовую рентабельность предприятия и если это снижение по абсолютной величине превысит финансовую рентабельность до привлечения и использования заемного капитала, то предприятие потеряет финансовую устойчивость. Как отмечалось выше, нестабильность отраслевых рынков порождает ухудшение инвестиционного климата и рыночной конъюнктуры, что в свою очередь повышает риски снижения объема продаж предприятий реального сектора экономики. Снижение объема продаж уменьшает запас финансовой прочности предприятий, определяемый коэффициентом безопасности [2, с. 87], и может повлечь за собой недопустимое снижение экономической и финансовой рентабельности, приводящее к потере финансовой устойчивости. Особенно тяжелы последствия рыночной нестабильности для предприятий, характеризующихся высокой долей постоянных издержек в общих издержках [3, с. 237]. Такие предприятия характеризуются высоким значением эффекта операционного левеиджа и для них даже сравнительно небольшое снижение объема продаж приводит к сильному снижению операционной прибыли и, как следствие, к сильному снижению экономической и финансовой рентабельности. Следовательно, такие предприятия характеризуются повышен-

ными рисками потери финансовой устойчивости и должны при определении приемлемого объема привлекаемых кредитных ресурсов и приемлемой ставки кредитного процента учитывать потенциальную возможность снижения объема продаж вследствие нестабильности отраслевых рынков. Кроме того, такие предприятия должны иметь в своей структуре небольшую аналитическую группу, занимающуюся прогнозированием рыночной конъюнктуры и вырабатывающей рекомендации по управлению структурой и объемом издержек, приемлемым условиям привлечения кредитных ресурсов и хеджированию рыночных рисков.

Литература

1. Дружинин Н. Л., Кунин В. А. Сравнительный анализ российского, китайского и японского опыта развития предпринимательства в контексте обеспечения конкурентоспособности и устойчивости экономических систем // Вестн. Уфим. гос. нефтяно-го техн. ун-та. 2017. № 2. С. 132–140.

2. Владимирская Д. А., Беляева Д. А., Владимирский Д. Д. Тенденции структурных изменений развития предпринимательства в условиях экономической нестабильности // Изв. С.-Петерб. гос. экон. ун-та. 2015. № 3. С. 25–29.

3. Кунин В. А. Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Уч. зап. Междунар. банков. ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

4. Кунин В. А. Управление привлечением заемного капитала в условиях экономической нестабильности // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2015. С. 237–240.

А. В. Легай

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Ключевые слова: факторный анализ в экономической теории, традиционные факторы структуры капитала, современные факторы структуры капитала.

Факторный анализ рассматривается нами как фундаментальный в исследованиях формирования структуры капитала, так и в исследованиях эффективности хозяйственной системы.

Теория факторов производства в своем развитии прошла достаточно представительный путь от простейших двух, четырех, пятифакторных [1, с. 19] функций до 23-факторных взаимосвязей и зависимостей, учитывающих целые подгруппы факторов, многие из которых даже в современных исследованиях эффективности экономической системы не применяются в полном составе. Это, безусловно, снижает качество и результативность исследований. Точность таких исследований некорректна.

Динамика и изменчивость факторов, определяющих структуру капитала, определяет и развитие теории структуры капитала. От простого соотношения собственного капитала (первоначальные вложения, резервы, накопленные фонды, нераспределенная прибыль) и его заемных форм (все формы заимствований, лизинговые ресурсы, все формы кредита, в том числе коммерческого, до современных факторов развития (поведенческие мотивы, личность менеджера, уровень корпоративного управления и др.)

«Современные теории структуры капитала появились в ответ на необходимость принятия во внимание факторов, выходящих за рамки исследований традиционных теорий. В фокусе изучения оказались личностные качества финансового менеджера и поведенческие мотивы. Экономисты стали замечать, что порой, оказываясь в одинаковых условиях, схожие по фундаментальным показателям компании принимают неодинаковые решения» [2, с. 49].

В теории структуры капитала четко сформировались четыре подхода:

1. Традиционалистская концепция.
2. Концепция индифферентности.
3. Компромиссная концепция.
4. Концепция противоречия интересов.

Нобелевские лауреаты Ф. Модильяни и М. Миллер формирование оптимальной структуры капитала формулируют как королевскую проблему финансового менеджмента. Именно они, расширяя рамки традиционного подхода, вводят в факторную модель структуры капитала, будущие доходы фирмы, налогообложение прибыли (налоговая коррекция), риск банкротства, операционные расходы по формированию капитала.

С позиций концепции противоречия интересов факторная функция дополнена: недостоверностью информации (теория асимметрии информации), рыночными сигналами (сигнальная теория), мониторинг эффективности использования капитала (теория мониторинговых затрат).

Расширенная модель факторного анализа структуры капитала учитывает целый ряд внутренних и внешних факторов, связывающих финансовые показатели и структуру капитала, специфику развития рынков капитала [там же]. К ним отнесены:

- 1) личность менеджера;
- 2) поведенческие мотивы;
- 3) величина фирмы;
- 4) развитие рынка капитала (ограничения доступа к кредитам);
- 5) коррупция;
- 6) налоги;
- 7) информационная прозрачность;
- 8) макроэкономическая нестабильность;
- 9) структура собственности;
- 10) уровень корпорационного управления;
- 11) стадия жизненного цикла компании.

Рассматривая подходы к формированию структуры капитала И. В. Ивашковской и М. С. Солнцевой, Ю. С. Леевик и А. С. Наседкина подчеркивают, что «на российском рынке существует лишь одна из теорий структуры капитала» [2, с. 52].

Представляется не совсем корректным рассматривать теории формирования структуры капитала в рамках российского рынка. Речь может идти только о развитии теории структуры капитала с использованием современных особенностей развивающихся рынков капитала.

Литература

1. Михайлов А. М. Эволюция и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства // Экономические науки. 2016. № 2.
2. Леевик Ю. С., Наседкина А. С. Факторы, влияющие на структуру капитала российских компаний // Экономика и управление. 2016. № 5.

Д. А. Михайловский
ООО «Альянс-ГРУПП»

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: риск-менеджмент, оптовая торговля, предпринимательство.

Предприниматель всегда должен вести процесс совершенствования существующей системы управления и продаж, поиск новых методов, технологий и рынков. Эти аспекты неотделимы от успешного развития предпринимательской деятельности, и напрямую связаны с колоссальными рисками. Соответственно очевидным фактом является то, что для успешной деятельности предпринимателя помимо систем управления персоналом и продаж, должна быть разработана и внедрена система управления рисками.

Кризис 1998 г. показал, что предприятия как финансового, так и реального сектора экономики абсолютно не были готовы к негативному развитию ситуации на рынках. Отсутствие комплексных правил и систем риск-менеджмента на предприятиях привел к их банкротству. Похожая ситуация сложилась и в 2008 г. во время мирового кризиса. Главной причиной, из-за чего субъекты предпринимательства не смогли предотвратить крупные потери, в первую очередь были: неожиданность, неопределенность вследствие, которых у предпринимателей и руководителей предприятий просто не было плана действий в сложившейся обстановке.

Настоящая ситуация в экономике также далека от спокойной. Множество рисков как внешних, так и внутренних держат предпринимателей и руководителей предприятий в напряжении, заставляя все больше и больше задумываться о вероятных негативных сценариях развития экономической и политической ситуации в стране. При этом, как отмечается в [1, с. 118], анализ публикаций по проблеме принятия предпринимательских решений свидетельствует о фактическом отсутствии необходимых алгоритмов отбраковки неприемлемых решений в условиях характерной для настоящего времени неопределенности и экономической нестабильности.

По данным службы Государственной Статистики наблюдается тенденция снижения реального дохода населения, а это важнейший показатель, влияющий на внутренне потребление и на ВВП в целом. Наиболее сильное снижение роста денежных доходов и конечного потребления наблюдается в период с 2014 г. При этом 2016 г. имеет наихудшие показатели за весь период наблюдений. Выросший показатель потребления в 2016 г. в большей степени вызван реанимацией программ кредитования физических лиц.

Важно отметить, что снижение уровня дохода населения принципиально сказывается на структуре расходов домохозяйств. Доля расходов на продовольствие и коммунальные услуги растет, снижаются расходы на товары длительного пользования. Эти показатели отражают крайне негативную ситуацию, сложившуюся в области внутреннего потребления, что не может не вызывать опасения у предпринимателей в сфере оптовой торговли, переживших значительное снижение оборотов в период экономического спада 2013 по 2015 г.

Учитывая, что в оптовой торговле субъекты предпринимательства чаще относятся к малому и среднему бизнесу не имеющему в большинстве случаев финансовой подушки безопасности, ситуация вырисовывается крайне опасной. Необходимо учитывать, что: «Оптовая торговля является важнейшим двигателем товарного обращения. Благодаря ей устраняются излишки запасов продукции и устраняется дефицит товара. Через оптовую торговлю осуществляется взаимодействие потребителя на производителя и реализуется механизм регулирования спроса и предложения...» [2, с. 70].

Таблица 1

Основные экономические показатели, влияющие на внутренне потребление [3]

Наименование показателя	Годы									
	1992	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ										
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, проценты к предыдущему году	97,3	105,9	110,8	104,3	105,9	103,5	101,7	91,2	95,9	
Реальные располагаемые денежные доходы, в процентах к предыдущему году	52	112	112	106	105	104	99	97	94	
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ										
Расходы на покупку продуктов для домашнего питания в процентах от общих потребительских расходов	-	47,6	33,2	29,6	28,1	27,7	28,4	32	32,4	
Расходы на покупку непродовольственных товаров	-	34,3	38,5	38,7	40,9	40,8	40,1	36,3	35,4	
Из них на покупку транспортных средств	-	2,8	6,7	8,1	10,4	10,2	10,4	6,7	5,3	
Расходы на оплату услуг	-	13,8	23,5	26,7	26	26,3	26,4	26,6	27,3	
Из них на оплату жилищно-коммунальных услуг	-	4,6	8,3	9,2	8,8	8,8	8,9	9,5	10,1	

Окончание таблицы 1

Наименование показателя	Годы									
	1992	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
	ОБОРОТ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В РФ									
Оборот оптовой торговли — всего, млрд руб.	–	4256,8	15626	32154	42946	45121	51344	56733	61351	
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	–	144,5	114,8	103	103,6	100,7	103,9	94,5	102,6	
В том числе оборот оптовой торговли организаций оптовой торговли, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, млрд руб.	–	3133,7	11008	25956	33596	35673	41435	46732	49943	
В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	–	154,8	100,7	99,9	101,7	101,8	106,1	96,5	101,4	

На этом фоне абсолютно объясним интерес со стороны предпринимателей к современным методам распознавания, оценки и управления рисками.

Нужно отметить, что практически во всех современных крупных предприятиях разработаны и внедрены системы риск-менеджмента. Разработка и контроль системы осуществляется со стороны совета директоров, или специального отдела. Крупные предприятия уже увидели преимущество систем управления рисками и уделяют этому соответствующее внимание. Это и понятно — снижение потерь при внедрении системы управления рисками хотя бы на десятую долю процента, с лихвой окупит и разработку системы, и содержание контролирующих отделов.

Если для крупного бизнеса риск-менеджмент является очевидным, то по-другому обстоят дела с субъектами предпринимательства малого и среднего бизнеса. Здесь предприниматель, как правило, берет на себя функции учета и опознания рисков. Ни о какой системности подхода здесь уже и говорить не приходится, так как разработка системы управления рисками — процесс, требующий от разработчика опыта и знаний в этой сфере. Таких специалистов в настоящее время в России наблюдается острый дефицит, соответственно и заработная плата этих специалистов высока. Это является главным фактором, препятствующим внедрению систем риск-менеджмента в предпринимательских структурах малого и среднего бизнеса. Данный факт подтверждается исследованиями, проводимыми «Русским обществом управления риском», в которых отражаются несколько главных проблем развития риск-менеджмента в России.

Факторы, негативно влияющие на развитие риск-менеджмента в предпринимательских структурах:

1. Отсутствие квалифицированных специалистов в области риск-менеджмента.
2. Отсутствие структурированной информации для анализа и мониторинга рисков.
3. Отсутствие в понимании руководства в необходимости риск-менеджмента.
4. Система риск-менеджмента не входит в стратегические цели организации.

5. Отсутствие стандартов в управлении рисками.

6. Высокие затраты для внедрения системы риск-менеджмента на предприятии.

Эти исследования были проведены в 2006 г. [4; 6]. Но проблемы актуальны и в настоящее время. Более того, они взаимосвязаны — дефицит квалифицированных кадров ведет не только к увеличению стоимости управления рисками, но и к снижению так называемой культуры риск-менеджмента. Низкий уровень риск-культуры обычно связан с недопониманием процессов управления рисками и ведет к пренебрежению правил системы управления рисками.

Специалисты компаний [5, с. 4] в своем совместном исследовании «Практики управления рисками в России: сильные стороны и области для развития» в 2015 г. провели опрос сотрудников 55 крупнейших российских компаний на предмет оценки перспектив развития риск-менеджмента в России и выявили следующие результаты:

1. Большинство компаний рассматривают риск-менеджмент как инструмент управления, стоимости и сохранения активов.

2. Подавляющее большинство компаний имеет обособленное подразделение занимающееся координацией процессов управления рисками, где разработаны методы выявления, оценки и управления рисками.

3. Более 60% опрошенных компаний имеют коллегиальный орган по управлению рисками.

4. Затраты на содержание подразделения занимающиеся управлениями рисками составляет от 1 до 5 млн руб.

5. Наиболее часто компании используют количественные методы оценки финансовых инвестиционных и технических рисков.

6. В качестве автоматизации процессов управления рисками в большинстве случаев используют офисные приложения.

7. Наблюдается большая степень вовлеченности специалистов риск-менеджеров в процесс стратегического планирования.

8. Среди ключевых рисков отмечают: риски инвестиционных проектов, риски рыночной конъюнктуры, налоговые риски, ценовые риски.

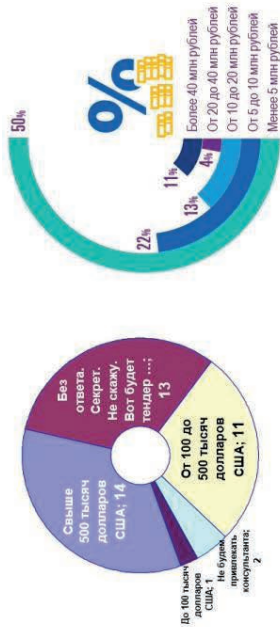
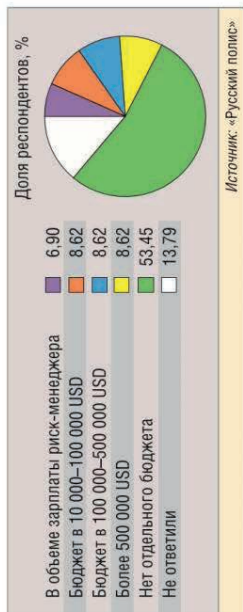


Рис. 1. Результаты опросов о расходах компаний на риск-менеджмент в России

Исследования, проводимые [6; 4] в 2006 г., [7; 4] в 2008 г. и [5; 4] в 2015 г., показывают следующую закономерность в финансировании риск-менеджмента в крупных российских компаниях.

На рис. 1 видно: если в 2006 г. совокупное число респондентов, затрудняющихся ответить о выделяемых средствах, составляло более 66%, что говорит о незнании и недопонимании технологий управления рисками, то в 2008 г. число таких предприятий снизилось до 36%. Опрос 2015 г. показывает, что абсолютно все предприятия-респонденты внедрили риск-менеджмент и выделяют на эти нужды немалые средства. При этом характерно, что 75% затрат идет на заработную плату сотрудникам.

Выводы:

1. Кризис 2008 г. и спад 2013–2015 гг. позитивно сказался на развитии риск-менеджмента в крупных российских компаниях и практически не повлиял на внедрение систем управления рисками в предпринимательских структурах малого и среднего бизнеса.

2. Разработка и внедрение системы управления рисками процесс крайне затратный и прижился только в крупных компаниях

3. Высокая стоимость технологий управление рисками является главным фактором препятствующим внедрению риск-менеджмента в субъектах торгового предпринимательства малого и среднего бизнеса.

4. Проблемы препятствующие развитию риск-менеджмента в России остаются прежними, хотя возросший интерес к риск-менеджменту со стороны крупных предприятий может простимулировать и продвижение этих технологий и в средний и малый бизнес.

5. Низкий уровень культуры рис-менеджмента препятствует внедрению технологий управления рисками в торговых предпринимательских структурах малого и среднего бизнеса.

Литература

1. *Кунин В. А.* Кластеризация предпринимательских решений в условиях неопределенности // Проблемы современной экономики. 2016. № 2. С. 117–120.

2. *Кан Ю. Ч., Кунин В. А.* Отраслевые особенности и тенденции развития предпринимательства // Российское предпринимательство. 2014. № 23. С. 69–78.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.09.2017).

4. Сайт Русского общества управления рисками. URL: <http://www.rgms.ru> (дата обращения: 21.09.2017).

Практики управления рисками в России: сильные стороны и области для развития, 2015 г. [Электронный ресурс] // КПМГ в России и СНГ. URL: <http://www.kpmg.ru> (дата обращения: 21.09.2017).

5. *Гришин П.* [и др.]. Анкетирование // Современное состояние и проблемы развития риск-менеджмента в российских компаниях. Результаты экспертного опроса специалистов по управлению рисками. 2006.

6. Состояние и развитие корпоративного риск-менеджмента в России [Электронный ресурс]. 2008 // Марш Риск Консалтинг по России и СНГ. URL: <http://www.mmc.com> (дата обращения: 21.09.2017).

О. И. Мурадова

Контрольно-счетная палата Ленинградской области

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АУДИТА В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ

2014-й стал в России годом реформирования системы государственных и муниципальных закупок. Если Федеральный закон о размещении заказов № 94-ФЗ регулировал процедуры определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заключение с ними контрактов, то вступивший в силу с 1 января 2014 г. Федеральный закон РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» распространяет свое действие на весь цикл закупок, включая предконтрактную стадию планирования закупок, этап определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и заключения контракта и последующий этап исполнения контракта, сопровождая все эти этапы сквозным мониторингом, аудитом и контролем в сфере закупок.

Реализация единого закупочного цикла призвана обеспечить выполнение важнейших публичных обязательств государства перед населением, обеспечить адекватное потребностям государства качество поставляемых товаров, работ и услуг, надежное управление технологическими и экономическими рисками, эффективное использование выделяемых ресурсов.

Ключевые нововведения Закона о контрактной системе: введение системы планирования закупок, нормирования и обоснования закупок; установление антидемпинговых механизмов; определение методики установления стартовых цен контрактов; увеличение способов определения поставщика (подрядчиков, исполнителей); введение типовых контрактов и типовых условий контрактов, банковского сопровождения контрактов; общественный контроль и общественное обсуждение закупок; создание единой информационной системы в сфере закупок.

Существенно расширена компетенция органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в сфере нормативного правового регулирования закупок.

С 1 января 2014 г. контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований реализуются полномочия по аудиту в сфере закупок.

Цели аудита в сфере закупок состоят в анализе и оценке результатов закупок, а также достижения целей осуществления закупок.

В ходе аудита контрольно-счетные органы осуществляют проверку, анализ и оценку информации о законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, результативности и эффективности расходов на закупки.

Следует подчеркнуть, что если оценка обоснованности закупок проводится как в ходе мониторинга закупок, аудита в сфере закупок, так и контроля (эти функции Законом возложены на соответствующие органы), оценка степени достижения целей закупок — в процессе мониторинга и аудита, оценка законности — в рамках контроля и аудита в сфере закупок, то оценка эффективности расходов на закупки — является ключевым, приоритетным вопросом именно органов аудита, т. е. контрольно-счетных органов.

С учетом Методических рекомендаций Счетной палаты Российской Федерации по проведению аудита в сфере закупок, утвержденных 21 марта 2014 г., аудитом в сфере закупок охватываются все этапы закупочной деятельности заказчиков и иных участников контрактной системы в отношении как планируемых к заключению, заключенных, так и исполненных контрактов, а также система ведомственного контроля в сфере закупок и контроля в сфере закупок, осуществляемого заказчиком. Можно также добавить важный для оценки достижения целей закупок этап использования результатов закупок.

Особое внимание обращается на полноту исполнения условий контрактов (по объемам, цене, качеству), соответствие результатов закупок условиям контрактов и целям закупок, своевременность выполнения обязательств по контрактам; законность расторжения контрактов и внесения в них изменений; применение мер ответственности в случае нарушения сторонами условий контрактов.

Основополагающим вопросом аудита в сфере закупок является оценка качества планирования закупок заказчиками, обоснования закупок с учетом необходимости достижения заданных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд, достижения целей закупок.

Законом о контрактной системе существенно расширены требования к обоснованию закупок.

При формировании планов закупок обоснованию подлежат объекты закупки исходя из необходимости реализации конкрет-

ных целей и установленных Законом требований к нормированию, т. е. требований к закупаемым товарам, работам, услугам (их количеству, потребительским свойствам, качеству и иным характеристикам, в том числе предельные цены), позволяющих обеспечить государственные и муниципальные нужды, и (или) нормативных затрат на обеспечение функций государственных и муниципальных органов.

При формировании планов-графиков закупок обоснованию подлежат начальная (максимальная) цена контракта и способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), в том числе дополнительные требования к участникам закупки.

Анализ информации, включаемой заказчиками в планы-графики, показывает отсутствие возможности у потенциальных участников закупок планировать участие в процедурах закупок по причине недостатка сведений о планируемых закупках (в частности, отсутствуют минимальные требования к объектам закупки, объемы закупки).

В планах-графиках устанавливаются единицы измерения товаров, работ, услуг, являющихся предметом заказа, не дающие представление об объемах закупки и не позволяющие объективно оценить и сопоставить объемы закупки и начальную (максимальную) цену контракта.

В целом отмечается недостаточное качество работы по планированию закупок:

- в отдельных случаях внесение изменений в планы-графики не осуществляется, либо осуществляется ненадлежащим образом, что приводит к необходимости дополнительного объёма повторных процедур закупок на идентичные предметы заказа;
- основная масса планов-графиков формируется под минимальные нужды заказчиков, а затем по мере необходимости вносятся изменения, исходя из фактических потребностей, что в свою очередь приводит к неэффективному освоению бюджетных средств и неисполнению бюджета;
- устанавливаются требования к участникам или объектам закупок, которые в извещении об осуществлении закупки не учитываются и, наоборот, в извещениях присутствуют тре-

бования, не учтенные при планировании, что влечет за собой необходимость внесения изменений в планы-графики.

Не всегда соблюдаются нормы законодательства, согласно которым внесение изменений в план-график по каждому объекту закупки осуществляется не позднее, чем за десять дней до размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении закупки.

Особое внимание необходимо обратить на качество документов стратегического планирования, которые зачастую не позволяют установить соответствие закупок целям их осуществления, т. е. целям и мероприятиям программ.

К числу характерных нарушений можно также отнести несоблюдение при планировании закупок требований к обоснованию начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком, а также завышение начальной (максимальной) цены контракта по сравнению со среднерыночными ценами.

В ряде случаев заказчиками направляются запросы ценовой информации одному поставщику или в качестве НМЦК принимается одно из полученных коммерческих предложений, используются при расчетах НМЦК методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) цены менее, чем трех поставщиков, при коэффициенте вариации цены более 33% не проводятся дополнительные исследования рынка в целях увеличения количества ценовой информации; используется для расчета информация о ценах на товары, работы, услуги, которые не соответствуют требованиям документации о закупке; отсутствует и не размещается на официальном сайте обоснование начальной (максимальной) цены контракта.

Расчет и обоснование начальной (максимальной) цены контракта должны осуществляться заказчиками на этапе планирования закупок, при *формировании планов-графиков закупок*, что также не всегда соблюдается.

Важным направлением аудита в сфере закупок является оценка процесса осуществления закупок на предмет наличия факторов, ограничивающих число участников закупок и достижение экономии бюджетных средств (соблюдение принципа конкуренции).

В целях выявления признаков ограничения конкуренции при осуществлении аудита закупок обращается внимание на:

- наименование и описание объекта(ов) закупки в документации о закупке;
- устанавливаемые требования к объекту(ам) закупки и участникам закупок, обоснованность и разумность таких дополнительных требований;
- правильность в извещении и документации о закупке сроков подачи заявок участниками закупок;
- реалистичность сроков исполнения контракта;
- обоснованность и законность выбора способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и, соответственно, устанавливаемых критериев оценки заявок участников закупки.

В соответствии с законодательством не допускается укрупнение или объединение лотов в целях уменьшения или ограничения количества возможных участников закупки.

Среди распространенных нарушений Закона о контрактной системе, выявляемых по результатам контрольных мероприятий, можно отметить несоблюдение областными заказчиками единых требований описания объекта закупки, установленных ст. 33 Закона № 44-ФЗ, зачастую установление нестандартных требований (показателей) к объектам закупок при отсутствии надлежащего обоснования необходимости их установления в конкурсной документации. В частности, заказчики включают в описание, например, строительных материалов, предлагаемых подрядчику для выполнения работ, нестандартные, не предусмотренные нормативно-техническими документами (ГОСТами) требования к их качественным характеристикам и физическим свойствам. Такие действия заказчиков сужают круг участников торгов, затрудняют возможность заинтересованному лицу составить свою заявку без технических ошибок, которые не являются существенными, но формальными основаниями для отказа в допуске к участию в торгах.

При закупках строительных работ заказчиками не размещается (или размещается в неполном объеме) а единой информационной системе (официальном сайте) техническая информация, от-

дельные разделы проектной документации, необходимые для ознакомления потенциальному подрядчику.

К распространенной ошибке, допускаемой заказчиками при проведении открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, можно отнести также нарушение п. 9 ч. 1 ст. 50 Закона о контрактной системе и Постановления Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 г. № 1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», которое состоит в том, что заказчик в документации о закупке при установлении показателя «опыт участника по успешной поставке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) для критерия «квалификация участников закупки» не раскрывает его содержание, тем самым не позволяя поставщику (подрядчику, исполнителю) определить сопоставимость имеющегося у него опыта по поставке товара (выполнению работы, оказания услуги) с предметом закупки.

Отдельные заказчики при проведении запросов котировок нарушали требования Закона о контрактной системе, сокращая сроки подачи котировочных заявок для участников закупки.

Среди иных нарушений можно отметить:

- установление требований о представлении в составе заявок документов и сведений, не предусмотренных законом;
- отсутствие в проектах контрактов сведений: суммы штрафа для заказчика и исполнителя за ненадлежащее выполнение условий контракта; порядка оплаты, порядка и сроков оформления результатов приемки; сроков возврата заказчиком денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения контракта;
- заказчиками не соблюдались сроки возврата поставщикам денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения контракта по результатам торгов, нарушались сроки возврата денежных средств, внесенных участниками в качестве обеспечения заявки на участие в проведенных открытых конкурсах;
- не соблюдались условия по промежуточным и конечным срокам выполнения обязательств по контрактам;

- имело место бездействие заказчиков в части своевременного и оперативного применения мер по расторжению контрактов и взысканию задолженности с поставщиков (подрядчиков) в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения контрактов;
- не проводилась должная проверка поставляемых товаров (работ, услуг) на предмет соответствия условиям контрактов;
- заказчиками несвоевременно (более трех рабочих дней со дня заключения контракта) и не в полном объеме размещались в Едином реестре контрактов сведения о заключенных контрактах, об исполнении контрактов.

Среди нарушений в действиях комиссий незаконный отказ в допуске либо неправомерный допуск к участию в процедурах закупок.

Такие нарушения, на первый взгляд, исключительно процедурного характера могут повлиять как на ограничение конкуренции среди участников закупок, так и оказать влияние на результаты закупок (когда, например, только один участник допущен к участию в процедурах закупок) и эффективность расходования бюджетных средств (если торги как таковые не состоялись).

В этой связи важным итогом мероприятий аудита в сфере закупок является оценка эффективности бюджетных расходов на закупки.

Под эффективностью расходов на закупки понимается эффективное использование имеющихся ресурсов, обеспечение с учетом соблюдения принципов контрактной системы в сфере закупок лучших условий исполнения контрактов при одновременном достижении целей осуществления закупок и соблюдении баланса цены и качества.

Признаками неэффективного (безрезультатного, неэкономного) расходования бюджетных средств на закупки товаров, работ, услуг могут быть:

- не исполнение контракта;
- завышение цены единицы закупаемых товаров (работ, услуг) и нормативов затрат, а также потребности в товарах (работах, услугах);
- неиспользование приобретенных товаров, (работ, услуг), в том числе вследствие невозможности использования по

- причине не соответствия их характеристик требованиям контрактов, отсутствия условий для эксплуатации;
- приобретение товаров (работ, услуг) ненадлежащего качества;
 - приемка и оплата фактически не поставленного товара (работы, услуги);
 - оплата заказчиками не предусмотренными условиями документации и контракта товаров (работ, услуг) и др.

Результатом необоснованного выбора способа определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), ненадлежащего проведения закупочных процедур в ряде случаев становится невозможность выполнения победителями своих обязательств по контрактам, что в итоге приводит к расторжению контрактов, недостижению целей закупок, повторному объявлению торгов и, в итоге, неэффективному освоению бюджетных средств.

При проведении аудита таких закупок важен анализ причин невыполнения условий контрактов, не достижения целей закупок, и влияния проведения закупочных процедур на результаты торгов.

Безусловно, наличие определенных методологических проблем в этой области свидетельствует о необходимости разработки и применения в практике контрольной и экспертно-аналитической деятельности контрольно-счетных органов для анализа и оценки эффективности функционирования системы закупок надежных оценочных критериев и индикаторов.

Литература

1. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ.

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

3. Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1085.

ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, экономика России.

Состояние российской экономики находится в прямой зависимости от уровня мировых цен на нефть. Цена на нефть определяет государственный доход, торговый баланс и развитие нефтегазового сектора, который в свою очередь определяет развитие сопряженных с ним отраслей экономики.

Главной проблемой российской экономики является зависимость от цен на ресурсы. На первый взгляд, доля добычи нефти, газа и их производных не превышает 26,5% в ВВП страны, а доля их экспорта не выходит за 14,5% ВВП — абсолютно приемлемые цифры. Несмотря на то, что три четверти ВВП не являются результатом добычи и продажи нефтегазовых ресурсов, это не значит, что они не являются зависимыми от цены на нефть. Вопрос состоит в том, откуда финансируются эти части ВВП. Торговый оборот в России составляет примерно 29% ВВП. Россия импортирует около 60% товаров за счет поступлений от экспорта. В доле экспорта абсолютно господствуют нефть и газ. Получается, что нефтегазовой доли ВВП надо прибавить еще 17,5%. Источниками финансирования государственных расходов (21% ВВП) являются доходы консолидированного бюджета, большая часть которых, не менее 60%, собирается за счет разнообразных налогов, акцизов и пошлин на нефтегазовый сектор. И это еще добавляет 13% к нефтегазовой доли ВВП. Есть еще расходы и инвестиции на другие отрасли экономики за счет нефтедолларов. По спорным оценкам экспертов, это составляет примерно 12% ВВП. Исходя из расчетов, проведенных выше получается, что 68,5% ВВП РФ является нефtezависимыми.

Формирование цены на нефть происходит за счет соотношения спроса и предложения на мировом рынке нефти и факторами, которые формируют этот спрос и предложение.

Спрос на нефть определяется:

- темпа роста экономики мира;
- нефтеемкость и энергоемкость экономики;
- климатические условия;
- уровень эффективности энергосберегающих технологий;
- конкурентоспособность других видов энергоресурсов.

Предложение нефти определяется:

- мировым спросом на нефть;
- геолого-технологическими факторами;
- структурными характеристиками производства и экспорта нефти в мире;
- политикой нефтедобывающих стран и межправительственных организаций;
- факторами случайного характера (военные действия в регионе добычи нефти, санкции в отношении нефтедобывающей страны).

В свою очередь мировые цены на нефть оказывают обратное воздействие на спрос и предложение нефти. Высокая цена на нефть, сдерживая спрос, стимулирует развитие альтернативных источников энергии, также высокие цены увеличивают добычу нефти в регионах, где добыча нефти сопряжена с высокими издержками (например, сланцевая нефть и добыча нефти из труднодоступных мест). В результате ограничения спроса и увеличения предложения возникает предпосылка для снижения цены на нефть. Низкие цены на нефть, наоборот, стимулируют спрос и сокращают предложение (например, свертывание добычи нефти).

Согласно мировой практике в каждой стране производится добыча собственного сорта нефти, так как существуют отличия по составу нефти. В Российской Федерации добывается нефть сорта Urals. Из-за худшего состава, по отношению к эталонному сорту Brent, к нему применяется понижающий коэффициент при торговле.

О сырьевой экономической зависимости России говорили не раз. Это приводило к сильной зависимости государственного бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры цены на нефть. Еще до 2014 г. в посланиях Правительству Президент РФ говорил о необходимости избавления от сырьевого проклятия экономики

страны. Основной опорой при росте темпов экономики России являлись высокие цены на нефть.

Причинами обрушения цен на нефть, по мнению ряда экспертов, являются такие факторы, как:

- падение мирового спроса, за счет замедления темпов экономик Китая и ЕС, и это повлияло на снижение уровня мирового потребления нефти;
- сланцевая революция в Соединенных Штатах, высокие цены на нефть стимулировали развитие добычу, сопряженную с высокими издержками, также США всячески поддерживали разработку сланцевых месторождений на своей территории;
- военные конфликты в арабских странах, такие как гражданская война в Ливии и приход «Исламского государства» на территории Сирии и Ирака. Согласно заявлениям, британской прессы летом 2014 г. группировка ИГИЛ, нуждающаяся в деньгах для поддержания своего режима продавала с подконтрольных месторождений нефть по 25 долл. за баррель;
- укрепление доллара, подобная закономерность уже давно замечена экономистами, при слабом долларе цена на нефть растет, а при сильном — падает. Укрепление доллара США в 2014 г. произошло за счет ускорения темпов роста экономики США.

Так как экономика России напрямую зависит от цены на нефть, то рубль автоматически становится нефтяной валютой. При снижении цены на нефть произошел дефицит бюджета, а следовательно, и снижение стоимости национальной валюты.

За период с января 2014 г. по январь 2017 г. цена на нефть упала на 73%. Начало снижения происходит с сентября 2014 г. Одновременно, в рублевом эквиваленте, с учетом ослабления курса рубля, цена на нефть с января 2014 г. по январь 2017 г. уменьшилась на 38,44%.

В Банке России неоднократно отмечали, что единственно возможный способ стабилизации рубля заключается в структурном изменении экономики. А решать данную задачу только силами кредитно-денежной политики не получится.

«Помощь» в девальвации рубля также оказали валютные спекулянты. На валютном рынке они искусственно занижали стои-

мость рубля и зарабатывали огромные суммы ежедневно, особенно это было распространено в ноябре-декабре 2014 г. Благодаря решениям Центробанка России от 18 декабря 2014 г. произошло снижение зависимости курса российской валюты от спекулянтов. Во второй половине декабря 2014 г. спрос на иностранную валюту снизился, но остался на достаточно высоком уровне [1].

Из-за девальвации рубля произошло резкое удорожание импорта и, как следствие, высокая инфляция. При девальвации рубля преимущество получили только экспортеры, так как получают выручку в валюте и, обменивая ее на рубли, получают больший доход.

Мировые цены на нефть являются внешним фактором, а следовательно, неуправляемым и неподконтрольным, но от этого параметра зависит то, куда и как будет двигаться рубль.

Литература

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 07.10.2017).

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ НА МАКРОУРОВНЕ

Ключевые слова: национальная экономика, национальные интересы, мировое хозяйство, экономическая безопасность.

Несмотря на углубление взаимосвязей и взаимозависимостей национальных экономик в XXI в., мировое хозяйство не трансформировалось в единый бесконфликтный механизм. Наоборот, усложнение связей предопределило становление нового мирового устройства, которое основано на усилении мощи отдельных государств. Это стало причиной обострения конкуренции между странами за ресурсы, рынки сбыта и т. д. В таких условиях макроэкономическая безопасность страны — укрепление ее пози-

ций в мировом хозяйстве и устойчивое развитие на этой основе, становится важнейшим компонентом национальных интересов государства.

В период, когда экономические и военные санкции становятся нормой, а «уважение суверенитета» ставится ведущими мировыми игроками под сомнение, проблема обеспечения национальной безопасности остро встала над всеми странами. Ключевым вопросом в обеспечении безопасности государства является определение национальных интересов страны и путей их реализации. У всех стран мира есть четыре базовых национальных интереса: сохранение территориальной целостности, сохранение суверенитета, улучшение качества жизни населения и сохранение идентичности (образа жизни конкретной страны). Остальные интересы меняются в зависимости от внешних и внутренних условий.

На современном этапе развития мирового хозяйства, ключевыми для обеспечения национальной безопасности являются экономические интересы. Основная задача экономической безопасности страны — найти баланс между интересами четырех уровней (интересов страны, интеграционной группировки, глобальных интересов и интересов транснационального капитала). В зависимости от роли государства в мировом хозяйстве преобладает тот или иной уровень интересов. Но, чем более развита страна, тем больше преобладают интересы страны и жесткий подход в их продвижении.

В России в 1996 г. была принята первая и единственная стратегия экономической безопасности. С тех пор страна живет без четкого представления о своих национальных интересах в сфере экономики, которые необходимо корректировать не менее чем один раз в 3–5 лет. Выделенные тогда угрозы практически не потеряли своей актуальности.

Новые экономические условия привели к необходимости разделения угроз на внешние и внутренние. При их относительно равном количестве, все-таки решающими факторами являются внешние, о чем говорят события последних лет. Из этого можно сделать вывод, что стране необходима стратегия обеспечения внешнеэкономической безопасности. Основной ее задачей явля-

ется определение внешнеэкономических интересов, угроз этим интересам и способов их защиты. Базовым интересом теории выделили сохранение и укрепление позиций государства в мировом хозяйстве.

В нашей стране еще нет четко прописанных программ, где внешнеэкономическая безопасность выделяется отдельной категорией. Все ограничивается лишь общим документом — Концепцией внешней политики РФ. В стратегии расширения сферы влияния должны быть обозначены приоритетные направления, ведь развивать отношения со всеми странами невозможно. Важнейшим фактором расстановки этих приоритетов является геополитический.

Можно сказать, что сегодня для обеспечения экономической безопасности страны нужно избегать возникновения различных конфликтов между соседями и предотвращать кардинальные перевороты в устройстве государств. И, что самое важное, необходимо укреплять внешнеполитические позиции России и не допускать усиления позиций конкурентов [1].

Литература

1. Андропова И. В. Внешнеэкономическая безопасность РФ: новые угрозы и их нейтрализация в условиях ускоренной евразийской интеграции: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2015.

М. Л. Пелюшкевич
Санкт-Петербургский университет
технологий, управления экономики

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая безопасность, себестоимость, прибыль.

Финансовая безопасность является следствием научно обоснованной организации управления экономикой на уровне любо-

го производителя продукции, работ, услуг. Под научно обоснованной организацией управления в данном случае понимается:

- законодательство, позволяющее иметь достаточные финансы для решения государственных социально-экономических задач;
- планирование хозяйственной деятельности на основе обоснованных норм и нормативов;
- достоверный бухгалтерский учет, идентичный по показателям и методикам, применяемым в планировании;
- абсолютное совпадение данных бухгалтерского учета и отчетности;
- комплексный экономический анализ на основе данных бухгалтерского учета и отчетности как необходимое условие оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений по повышению уровня финансовой безопасности коммерческой организации.

Интерес к устойчивости финансового состояния организации должен быть обусловлен, прежде всего, законодательством по финансам. Главную роль в финансах коммерческой организации играет прежде всего собственный капитал, т. е. величина уставного фонда и оставшаяся после платежей в бюджет прибыль. При переходе на рыночные отношения, к сожалению, были допущены в самом законодательстве по финансам организаций ошибки, обусловившие не научное отношение к уставному фонду. Так, не все хозяйственные операции по движению основных средств отражаются в уставном фонде. Произошел отказ от отдельного бухгалтерского учета износа основных средств как потере первоначальной стоимости основных средств. Оборотные средства, как часть уставного фонда, не стали отражаться в бухгалтерском учете и отчетности. Вследствие этого появилось много организаций в малом бизнесе, которые, не имея сколько-нибудь значительного уставного фонда, выполняют работы и услуги на сотни тысяч рублей. А если к этому добавить отсутствие собственного персонала, особенно квалифицированных рабочих, то деятельность таких организаций приводит к потере платежей в бюджет и вывозу капитала из страны из-за использования труда наемных рабочих из ближнего зарубежья. Отсутствие экономически

обоснованного уставного фонда обуславливает постоянный недостаток собственных оборотных средств, приводит к иммобилизации (нецелевому, а иногда незаконному использованию) финансовых ресурсов, а также осложняет взаимоотношения с банками при кредитовании. Необоснованная потребность в банковских кредитах приводит и к потере прибыли организации, так как принцип кредитования — платность — реализуется за счет прибыли.

Финансовая безопасность предприятий страдает в настоящее время и из-за несовершенства законодательства по налогообложению юридических лиц. В частности, налог на добавленную стоимость (НДС) взимается не на основе данных бухгалтерского учета, а на основе весьма спорных расчетов. Добавленная стоимость, как стоимость товарной продукции, работ, услуг, созданная живым трудом, т. е. трудом персонала организации, ни на одном этапе формирования фактической себестоимости товарной продукции в настоящее время не отражается ни в аналитическом учете, ни на бухгалтерских счетах. Получается, что облагаемую НДС базу невозможно подтвердить ни бухгалтерскими первичными документами, ни записями в бухгалтерских учетных регистрах. Расчетный, а не документальный порядок получения любого экономического показателя приводит к недостоверности и даже злоупотреблениям в использовании финансовых ресурсов. Возврат НДС из бюджета с точки зрения экономической науки не объясним. Имея часто скромные финансовые возможности при реализации социальных программ, государство выдает дотации в форме возврата из бюджета НДС. Возврат НДС из бюджета — грубейшая экономическая ошибка, порождающая нездоровое желание у хозяйствующих субъектов получить максимальные суммы этого возврата. Введение в план счетов бухгалтерского учета счета № 19 «НДС по материалам» спровоцировало это желание. Предлагаемая аналитика к счету № 19 представляется абсурдной, так как смешаны понятия — «основные средства» и «оборотные средства» [2, с. 33]. Для учета взаимоотношений налогоплательщика с бюджетом существует отдельный бухгалтерский счет № 68 «Расчеты с бюджетом», данные которого показывают возникновение задолженности по налогам и ее погаше-

ние [там же, с. 72]. Аналитический учет к счету № 68 отражает наличие срочной и просроченной задолженности отдельно по каждому виду налогов. Таким образом, введение счета № 19 привело к сокращению налоговых поступлений в доходную часть госбюджета, поскольку суммы возвратов из бюджета по данному налогу близки или даже превышают платежи в бюджет.

Обеспечение финансовой безопасности требует оперативных решений по поводу «серой заработной платы» существование, которой, приводит к искажению себестоимости, товарной продукции, ее прибыли и рентабельности. Себестоимость искажается по четырем статьям: заработная плата, отчисления на социальное страхование, общепроизводственные расходы и общехозяйственные расходы [1, с. 138]. Уменьшение отчислений на социальное страхование приводит к недостатку финансирования пенсий, больничных листов всех видов и порождает необратимые социальные последствия при выходе работников на пенсию. Поскольку платежи и расчеты невозможно остановить, то наличие «серой зарплаты» обуславливает в повседневной финансовой работе на предприятии иммобилизацию финансовых ресурсов. Организации платят, берут кредиты, не задумываясь о причинах отсутствия целевого, законного источника финансирования. Развитие рыночных отношений не исключает, а усиливает по принципиальным вопросам государственное регулирование. К таким вопросам и относятся описанные выше проблемы: формирование уставного фонда, НДС и его возврата из госбюджета, существование «серой зарплаты», приводящей к значительной недостоверности фактической себестоимости товарной продукции, прибыли и цены на эту продукцию. В то же время при финансовой свободе предпринимательства и развития бизнеса многие направления укрепления финансовой безопасности зависят от организации научно обоснованной финансовой работы товаропроизводителя. В частности, в условиях рыночных отношений и возможных рисков в финансово-хозяйственной деятельности невозможно игнорировать нормы и нормативы затрат, оборотных средств, рентабельности различных видов продукции, работ, услуг. Если учесть, что базой любой цены и прибыли, является себестоимость товарной продукции, то отказ от калькулирования

себестоимости видов продукции, от расчетов минимально необходимых оборотных средств по каждой их статье, планирования и бухгалтерского учета различных видов резервов предстоящих платежей и др. приводит к управлению финансами коммерческой организации вслепую. А это в свою очередь порождает иммобилизацию финансовых ресурсов и ослабление финансовой безопасности. Перечисленные пути укрепления финансов организации тем более необходимы, если принять во внимание специфику применяемых технологий производства, договорных условий снабжения сырьем и материалами, особенностей сбыта продукции и расчетов с поставщиками, подрядчиками, заказчиками, персоналом и госбюджетом. Таким образом, экономически эффективные предложения по укреплению финансовой безопасности можно делать только на основе комплексного экономического анализа достоверных данных бухгалтерского учета и отчетности финансовых показателей [3, с. 193]. Поэтому любой производитель обязан иметь достоверный аналитический учет финансовой деятельности организации и, прежде всего, показателей, обеспечивающих устойчивое финансовое положение организации. К таким показателям и статьям относятся:

- статьи уставного фонда организации, как в части основных, так и в части оборотных средств;
- показатели товарного баланса, определяющие объем продаж продукции как в ценах реализации, так и по фактической себестоимости;
- статьи прочей реализации;
- статьи внереализационных доходов;
- статьи внереализационных расходов;
- показатели, влияющие на прирост или снижение совокупного норматива оборотных средств;
- резервы предстоящих платежей по их видам: на оплату труда персонала, на капитальный ремонт оборудования и других основных средств, на покрытие убытков от хозяйственной деятельности и стихийных бедствий и др.;
- статьи устойчивых пассивов по их видам.

Совершенствование управления финансами коммерческих организаций на основе введения предлагаемых показателей и

аналитических статей позволит укрепить экономические основы финансовой безопасности

Литература

1. Аминова Ф. И. Методика выбора места для размещения филиала банка на основе метода анализа иерархий // Россия в глобальном мире 2013. № 2.

2. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций: учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 264 с.

3. Новый План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. М.: Эксмо, 2011. 112 с.

4. Пелюшкевич М. Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. 254 с.

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

Е. Р. Пономарева

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ключевые слова: *финансовая независимость, принцип, улучшение, предприятие, рыночная экономика, дебиторская задолженность.*

Условия рыночной экономики выдвигают экономическую безопасность на первый план. Каждое крупное, или же мелкое, предприятие стремится улучшить экономическую безопасность, чтобы продуктивность работы его стала абсолютно непоколебимой для

каких-либо внешних негативных факторов. Но каким же способом можно повысить уровень экономической безопасности? В своей статье я хочу рассмотреть несколько из способов: путь укрепления финансовой устойчивости предприятия и путь ликвидации дебиторской задолженности.

Финансовая безопасность — такое состояние финансовой системы предприятия, при котором возможные угрозы нанесения ущерба его активам, утраты ликвидности, устойчивости и независимости бизнеса, а также прав собственности снижены до приемлемого (нормативного) уровня и поддерживаются на этом либо более низком уровне [5, с. 18–20].

Экономическая надежность субъекта предпринимательской деятельности — это положение корпоративных ресурсов (ресурсов капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования, прав) и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется в наибольшей степени эффективное их применение для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращение внутренних и внешних отрицательных влияний (угроз) [3, с. 240].

Распределение и использование финансовых ресурсов, которое способно обеспечивать развитие предприятия и сохранить его платежеспособность в условиях риска, основываясь на росте прибыли и капитал, называется финансовой устойчивостью организации. Финансово устойчивым является хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам [1, с. 272]. Следовательно, финансовая устойчивость находится в зависимости от соотношения источников финансирования и его соответствия составу актива. Понимание пределов изменения источников средств, покрывающих вложения капитала, обеспечивает возможность определения наиболее верного направления хозяйственных операций, которые смогут улучшить и даже повысить финансовую устойчивость предприятия.

Покупатели смогут стать неким «внешним» фактором угрозы для экономической безопасности предприятия, потому что могут

повлечь за собой возникновение дебиторской задолженности, которая сама по себе является суммой долгов, которые причитаются предприятию со стороны других предприятий, или клиентов. Для ликвидации такой угрозы необходимо продумать стратегию экономической безопасности предприятия по направлению к возможности возникновения дебиторской задолженности.

Анализируя деятельность некоторых предприятий, можно с легкостью выявить неэффективность в использовании ресурсов предприятия, вызывающие неустойчивость финансовой безопасности.

Чтобы изменить ситуацию в положительную сторону необходимо провести ряд действий, направленных на ликвидацию дебиторской задолженности. Отбор потенциальных дебиторов, людей, которые получили какую-либо услугу или товар, но предварительно не оплатившие их, с легкостью может повлиять на уменьшение дебиторской задолженности предприятия. Процесс отбора дебиторов можно осуществить путем соблюдения простых критериев: выполнение условий платежной дисциплины, если у дебитора уже имеется опыт взаимодействия с какими-либо предприятиями, уровень платежеспособности дебитора, уровень его финансовой устойчивости, финансовые возможности предприятия. Сокращения числа партнеров, которые обладают высокой степенью риска в качестве партнерской деятельности. Введение бонусных программ для тех клиентов, которые заранее погашают свои задолженности. Ужесточенный контроль над дебиторскими задолженностями, процессом их погашения, который вследствие глобальных отклонений от системы выплаты повлекут за собой штрафы и санкции со стороны предприятия. Предоставление возможности оплаты задолженности ценными бумагами. Разработка жестких условий по предоставлению отсрочки оплаты. Все это сможет поспособствовать снижению, или даже полному истреблению дебиторской задолженности для предприятия, тем самым увеличению его экономической безопасности.

Также не стоит забывать и о ежедневном контроле дебиторской задолженности. Реестр задолженности может стать для этого отличным вариантом. Он представляет собой некую таблицу, которая наполнена неоплаченными счетами, группируемыми по периодам отсрочки выплаты задолженности. Такой вид отчетно-

сти очень целесообразен, если составлять его с периодичностью в месяц, квартал и год. Составление своеобразного рейтинга из покупателей, основанного по принципу разделения их по группам риска получения задолженности, еще один простой способ укрепления экономической безопасности предприятия.

Системы автоматизации управления запасами, заказами и поставками в настоящее время редко используются на предприятиях, хотя несут в себе «клад» по отношению к улучшению экономической безопасности. Поэтому возможность автоматизации предприятия — это актуальный для нашего времени путь, способный улучшить экономическую безопасность предприятия. Исходя из опыта предприятий, развивающихся за границей, можно выделить, а затем и внедрить в нашей стране некие принципы автоматизации.

Принцип «управления поставками и запасами», который позволяет с огромной эффективностью организовывать хозяйство, повышать трудовую производительность работников предприятия. Реализация детального учета материалов, продукции и товаров — практический подход данного принципа. Такое решение обеспечивает тотальный контроль товарно-материальных ценностей.

Принцип «управление заказами покупателей» позволяет: строго соблюдать сроки поставки, рационально размещать заказы покупателей на складе, составлять и реализовывать эффективные предприятию стратегии обслуживания покупателей, удовлетворение запросов большего количества клиентов.

Принцип «управления отношения с клиентами» — главенствующая функциональная область системы предприятия, идущего путем автоматизации.

Принцип «управления денежными средствами» выполняет функцию учета фактического движения денежных средств и функцию оперативного планирования движения этих средств. Данный принцип формирует новые денежные документы (платежные квитанции, кассовые ордера) и четко контролирует финансовые потоки.

Исходя из всего вышесказанного, можно прийти к выводу, что внедрение указанных выше принципов обеспечит укрепление

финансовой устойчивости предприятия, что повлечет за собой повышение уровня экономической безопасности.

Литература

1. *Абрютина М. С., Грачев А. В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Изд. 3-е, перераб. и доп. М.: Дело и сервис, 2012. 272 с.

2. *Белокур В. В.* Угрозы экономической безопасности предприятия: учебник. М., 2010. 290 с.

3. *Вечканов Г. С.* Экономическая безопасность: учебник. СПб.: Вектор, 2008. 240 с.

4. *Донец Л. И.* Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / под ред. Л. И. Донец, Н. В. Ващенко. Киев: Центр учеб. литер., 2009. 245 с.

5. *Парфенова Т. В.* Финансовая безопасность предприятия: системный подход // Консультант. 2010. № 15.

В. Ю. Почуева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МАКРОУРОВНЕ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: *безопасность финансовых предприятий, эффективность, конкурентоспособность, устойчивое развитие, экономический рост.*

Проблемы финансовой безопасности предприятий занимают одно из ведущих мест на современном этапе развития теории и практики финансового менеджмента. Актуальной проблемой модернизационного развития экономики страны является формирование методики оценки уровня финансовой безопасности организаций, позволяющей на базе расширенного воспроизводственного процесса выделить объективные факторы и критерии

роста доходных источников и валового внутреннего продукта. Процесс развития консолидации финансового капитала на основе применения воспроизводственных инструментов, которые необходимы для роста доходов предприятий и консолидированного бюджета, обуславливают необходимость исследования факторов, обуславливающих повышение финансовой безопасности предприятий.

В настоящее время для экономической ситуации в стране характерны финансовая неустойчивость функционирования предприятий, не высокий уровень рентабельности оборотных активов, недостаток собственных финансовых ресурсов, большая доля убыточных предприятий, которые в комплексе инициируют снижение финансовой безопасности страны в целом.

Сложившаяся тенденция определена в основном низким уровнем рентабельности, высокой степенью износа основных фондов, недостаточным количеством и качеством отечественных инновационных разработок, нерациональным использованием ресурсов, снижением доли производства конкурентной продукции, наличием теневого сектора экономики и ускорением инфляции. Возрастающая роль международной конкуренции определяет новые требования к качеству товаров, расширению предложения и ассортимента, направленных на обеспечение постоянного притока финансовых ресурсов.

В процессе изучения результатов исследований по вопросу финансовой безопасности предприятий выявлено, что В. К. Сенчагов и В. А. Богомолов рассматривают финансовую безопасность как составляющую экономической безопасности. При этом В. К. Сенчагов считает, что одним из факторов достижения экономической безопасности является обеспечение финансовой независимости и устойчивости предприятия [4, с. 296]. В. А. Богомолов считает, что основным фактором обеспечения экономической безопасности является финансовое равновесие между доходностью, ликвидностью и риском хозяйствующего субъекта, т. е. финансовая безопасность является базовой составляющей, обеспечивающей экономическую безопасность предприятия. Основное «условие финансовой безопасности предприятия — способность противостоять существующим и возникающим опасностям и

угрозам, стремящимся причинить финансовый ущерб предприятию, нежелательно изменить структуру капитала или принудительно ликвидировать предприятие» [5, с. 456].

Финансовая безопасность рассматривается нами как устойчивое положение финансовой системы, направленное на создание на протяжении долгосрочного периода оптимальные условия для эффективного функционирования всех предприятий и организаций различных форм собственности, защиты отечественных товаропроизводителей и внутреннего рынка, обеспечения расширенного воспроизводства. Товаропроизводители при поддержке государства должны осуществлять максимальную концентрацию финансовых ресурсов, разработку и внедрение высокопроизводительных национальных инноваций, рационально использовать человеческий и интеллектуальный капитал, эффективно распределять финансовые ресурсы, производить конкурентоспособную продукцию, обеспечивать качественными услугами, которые пользуются спросом не только в России, но и за ее пределами. Промышленные предприятия в процессе выпуска товаров потребляют природные ресурсы (землю, воду, осуществляют загрязнение окружающей среды), поэтому они должны за счет доходов от производства компенсировать эти затраты государству.

Для обеспечения финансовой безопасности предприятия должны развиваться, создавая новые рабочие места, осуществляя диверсификацию финансовой и производственной деятельности, способствующие росту прибыли, и, следовательно, увеличению фискального эффекта для консолидированного бюджета страны.

Процесс управления финансовой устойчивостью организации реализуется на протяжении всей ее финансовой деятельности и, в первую очередь, при планировании будущих денежных поступлений и расходов. Соблюдение баланса между приходом и оттоком денежных средств, с обеспечением достаточного запаса устойчивости, может позволить предприятию находиться в относительной безопасности в плане выполнения своих финансовых обязательств и обеспечения отсутствия дискретности деятельности.

Организационно-экономические инструменты должны содержать:

- непрерывный поиск и расширение финансово целесообразных сфер ведения бизнеса;
- рациональное расходование финансовых ресурсов на реализацию стратегических целей и обеспечение текущей деятельности;
- систематический мониторинг и анализ финансовых потоков по источникам поступления и снижение числа операций неэффективно расходующих ресурсы;
- использование возможностей максимизации финансового результата в рамках основного вида деятельности и сопутствующих производств, а также от использования финансовых инструментов;
- повышение уровня интеллектуального потенциала работников организации в направлении поиска и реализации возможностей прироста финансового результата;
- стимулирование процесса своевременной реализации дебиторских обязательств;
- непрерывное управление издержками производства, минимизация необязательных расходов;
- аудит капитальных вложений и поиск направлений снижения непроизводительных затрат;
- оптимизация товарных запасов организации;
- реализация непрофильных основных средств, не используемых в производстве [1, с. 16].

К инновационным инструментам относятся: разработка, внедрение и адаптация имеющихся нововведений к условиям деятельности организации; выпуск конкурентоспособной продукции, соответствующей международным стандартам; продвижение перспективной продукции на мировом рынке.

Экономические инструменты позволяют снизить уровень потерь, утрату денежных средств и имущества. Они включают в себя: рациональное использование денежных средств на реализацию целей и задач; ускорение оборачиваемости активов; непрерывный процесс мониторинга и анализа финансов по источникам поступлений; разработка эффективных механизмов реализации товаров; совершенствование экспортной политики товаров с высокой добавленной стоимостью; снижение доли «теневой» экономики.

Социальные инструменты объединяют следующие практические действия: рост заработной платы; совершенствование форм стимулирования труда специалистов, деятельность которых ориентирована на прирост доходов; сокращение разрыва заработной платы высоко — и низкооплачиваемых категорий работников; создание условий для высокопроизводительного труда. Необходимо обеспечить благоприятными условиями труда новаторов, которые способны привносить новые идеи в производственные отношения, работать над созданием новых видов товаров, развитие логистики, оперативного учета, систем мониторинга и анализа использования финансовых ресурсов и т. д.

Одним из важнейших инструментов, направленных на рост экономии денежных средств при ускорении товарооборота, является: управление товарными запасами, которое способствует снижению естественной убыли продукции, финансовых и материальных затрат, росту доходов предприятий; создание оборудованных в соответствии с современными требованиями хранилищ для товаров.

Важной проблемой, снижающей степень оборачиваемости оборотных средств и замедляющей консолидацию финансовых ресурсов является отсутствие управления дебиторской задолженностью. В процессе осуществления управления дебиторской задолженностью существует необходимость систематизации и анализа информации по каждому клиенту предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах; установления для покупателей продукции системы скидок за досрочную оплату товаров; разработки комплекса мероприятий предупреждения несвоевременной оплаты за поставку продукции, базирующуюся на действующем законодательстве; использование возможностей факторинга и иных инструментов взыскания задолженности; расторжение контрактов с клиентами имеющими большую задолженность и проводящих рискованную финансовую политику по своим обязательствам [2, с. 27].

Другой проблемой является нерегулярность в процессе погашения кредиторской задолженности. Систематическая задержка по платежам может сильно повлиять на деловую репутацию предприятия, на изменение которой могут потребоваться несколько

лет работы. Одновременно, кредиторская задолженность является одним из дополнительных источников финансирования организации.

К ресурсосберегающим инструментам относятся: снижение потребления материалов за счет внедрения новых технологий и повышения качества изготовления товаров, исключающее массовый брак; соблюдение существующих и перспективных экологических требований [3, с. 29].

На наш взгляд, финансовую безопасность предприятия необходимо рассматривать как отдельный объект управления, так как жизнедеятельность субъекта хозяйствования непосредственно зависит от его финансового состояния. На основе финансового анализа осуществляется не только оперативное управление текущими процессами, но и прогнозируется уровень финансирования расходов фирмы, которые связаны с образованием и перераспределением доходов и расходов, капитала и активов, прибыли. Следовательно, достижение необходимого уровня финансовой безопасности предприятия посредством определения его финансового состояния является для его руководства первостепенной задачей.

Вопрос оценки уровня финансовой безопасности предприятия является дискуссионным. Это, прежде всего, касается выбора критериев оценки финансовой безопасности предприятия, системы показателей (индикаторов), которые ее характеризуют, и самих методических подходов к определению уровня финансовой безопасности. Основываясь на отсутствии в научных источниках концепции финансовой безопасности, примем комплекс используемых учеными коэффициентов, характеристики которых подходят для прогнозирования применения финансовых ресурсов, анализа полученных данных и разработки мероприятий по повышению эффективности их использования.

Одной из проблем в финансовом состоянии компании, которое непосредственно влияет на снижение финансовой безопасности предприятия, независимо от его отраслевой принадлежности, масштаба и этапа развития, может являться дефицит денежных средств. Именно поэтому, на наш взгляд, оценка показателей ликвидности играет одну из главных ролей в системе оценки финансовой безопасности предприятия.

Литература

1. Кузьменко В. В., Кузьменко И. П. Внутрифирменный источник финансирования инвестиций // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 25.
2. Кузьменко В. В. Опыт скрытых форм сезонного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002. № 2.
3. Кузьменко В. В., Молодых В. А., Кузьменко И. П. Инструменты контроллинга в системе управления промышленных предприятий // Вестн. Ин-та дружбы народов Кавказа. Сер.: Теория экон. и упр. народ. хоз-вом. 2012. № 2. С. 25–31.
4. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.
5. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В. А. Богомолов [и др.]; под ред. В. А. Богомолова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.

П. И. Пустовой

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Обеспечение безопасности страны сегодня невозможно без стабильного экономического развития государства, создания эффективного механизма защиты экономической сферы, важнейшей в жизнедеятельности общества. В свою очередь, важнейшим элементом и основой экономической защищенности страны в современных условиях выступает финансовая безопасность, обладающая самостоятельным объектом охраны [1, с. 108].

Анализ различных определений финансовой безопасности, предложенных в литературе, а также результат исследования сущности финансовой системы, позволяет нам предположить, что под финансовой безопасностью следует понимать состояние защищен-

ности финансовой системы от опасностей, угрожающих ее целостности, а также упорядоченности и устойчивости ее элементов, базирующееся на деятельности субъектов по их предупреждению и отражению в целях сохранения способности внутрисистемного самоуправления, а также эффективного государственного управления.

Элементами финансовой системы являются государственные и муниципальные финансы, а также финансы физических и юридических лиц, субъектами же выступают физические и юридические лица, органы государственной власти, а также органы местного самоуправления.

Во-первых, некоторые авторы разделяют понятия «меры защиты» и «меры безопасности», однако большинство авторов употребляют данные термины как синонимы [6, с. 176].

Во-вторых, нет единства мнений относительно содержания понятия «меры безопасности». Так, С. З. Павленко под мерами безопасности предлагает понимать «совокупность организационно-управленческих, правовых, политических, экономических, военных, специальных мер, направленных на защиту объекта от внешних и внутренних угроз путем формирования его способности к развитию и функционированию в самых неблагоприятных условиях» [5, с. 60].

«В широком смысле меры безопасности — это весь комплекс обеспечения жизнедеятельности системы». В узком смысле меры безопасности — это «меры некарательного ограничения поведения физических лиц и деятельности коллективных образований, применяемые специально для предотвращения вредоносного воздействия определенного источника повышенной опасности либо ограждения объекта повышенной охраны от вредного влияния любых источников опасности». Во-первых, объектом мер финансовой безопасности выступает совокупность отношений, возникающих в процессе распределения, перераспределения и использования централизованных и децентрализованных финансов (денежных фондов) [2, с. 240].

В-третьих, меры финансовой безопасности распространяются как на физических, так и на юридических лиц, а их применение, как правило, связано с субъектом, обладающим особым правовым статусом.

В-четвертых, первоочередной целью реализации мер финансовой безопасности является обеспечение экономического развития государства, устойчивости его финансовых систем, в то время как человек, его права и свободы защищаются лишь косвенно, посредством эффективной работы экономических механизмов. В-пятых, меры финансовой безопасности противодействуют в первую очередь внешним угрозам, в то время как внутренние угрозы стабилизируются за счет эффективной организации финансово-экономической политики, а также в результате мер, принимаемых на уровне самих субъектов экономической деятельности.

В-шестых, в случае невыполнения правил финансовой безопасности к виновным лицам применяются санкции безопасности, которые носят административно-властный характер.

Меры финансовой безопасности могут быть специализированными и многофункциональными. Специализированные меры безопасности направлены исключительно на безопасность финансовой системы. Многофункциональные помимо финансовой безопасности охраняют и иные социально значимые ценности. В зависимости от направленности меры безопасности можно подразделить на две разновидности: меры пресечения и меры охраны. Первые направлены на источник опасности, вторые — на объект охраны.

В зависимости от сферы регулирования можно выделить меры финансовой безопасности, применяемые в кредитно-банковской деятельности (например, возложение на Банк России среди прочего функции определения порядка ведения кассовых операций), в сфере бюджетного процесса и бюджетного кредитования (например, в соответствии со ст. 166 Бюджетного кодекса РФ министр финансов Российской Федерации имеет право запретить получателю средств федерального бюджета осуществление отдельных расходов), в налоговой сфере (например, возложение на налогоплательщика обязанности встать на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах — ст. 23 Налогового кодекса РФ), в сфере валютного регулирования (так, купля-продажа иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных чеков), номинальная стоимость ко-

торых указана в иностранной валюте, в Российской Федерации производится только через уполномоченные банки) и т. д.

Правовой основой обеспечения финансовой безопасности Российской Федерации выступают различные по юридической силе правовые акты. Однако большинство источников в данной сфере содержат правовые нормы, направленные на обеспечение финансовой безопасности государства, и лишь некоторые предусматривают специализированные меры безопасности в узком смысле слова.

Необходимо отметить при этом, что законодательно закрепленные правоограничения реализуются при помощи различных правовых средств: запретов, обязанностей, приостановлений, отстранения и т. д. Наибольшее проявление получили меры безопасности в сфере расчетно-денежных операций, в том числе с использованием иностранной валюты (ограничения по расчетам и валютные ограничения), налогообложения, а также в антитеррористическом законодательстве. Важным источником обеспечения финансовой безопасности являются и международно-правовые акты, особое место среди которых занимают документы в сфере противодействия коррупции, а также отмыванию денег и финансированию терроризма. Так, в 2001 г. Российской Федерацией ратифицирована Страсбургская конвенция Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности 1990 г., а в 2006 г. — Конвенция ООН против коррупции 2003 г.

Россия является участником ряда международных организаций и структур, в том числе ФАТФ (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), с 2003 г. принимая участие в разработке единых стандартов всемирной системы противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма. В то же время необходимо отметить, что основная часть норм, содержащихся в подобного рода международных документах сформулирована таким образом, что не может применяться непосредственно для регулирования отношений в данной сфере, и требует последовательной имплементации в национальную правовую систему. В частности, меры финансовой безопасности, способствующие борьбе с коррупцией, только получают

необходимое закрепление в современном российской законодательстве, хотя именно в сфере финансовых отношений имеется наиболее «благодатная почва» для различных коррупционных проявлений, поэтому, по нашему мнению, достижение безопасности в данной сфере невозможно без эффективно организованной финансовой политики государства

В зависимости от направленности меры безопасности можно подразделить на две разновидности: меры пресечения и меры охраны. Первые направлены на источник опасности, вторые — на объект охраны. При этом меры финансовой безопасности, направленные на источник опасности, можно также подразделить на меры нанесения финансовой безопасности, адресуемые субъектам — тем источникам опасности (в экономическом качестве здесь могут быть выделены меры финансовой безопасности, направленные на третьих лиц — например, сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера должны предоставлять не только государственные служащие, но и их супруги, а также несовершеннолетние дети), и меры финансовой безопасности, направленные на регулирование определенной деятельности как источника опасности (например, установление минимальных размеров уставных капиталов кредитных организаций, гарантирующих интересы финансовой кредиторам).

Меры финансовой безопасности могут подразделяться в зависимости от момента применения на неотложные и превентивные. Обеспечение финансовой организаций безопасности должно выступать приоритетным направлением государственной политики и национальной безопасности. Выполняя превентивную функцию и являясь надежным и эффективным методом отражения реальных угроз финансовой безопасности, меры финансовой безопасности позволят во всем их многообразии наиболее эффективным способом добиться поставленных задач без нанесения существенного ущерба субъектам экономической деятельности и их экономическим интересам. Таким образом, меры финансовой безопасности являются необходимым и закономерным институтом современного государства, обеспечивающим национальную безопасность страны.

Литература

1. *Бородушко И. В.* Налоговая безопасность: понятие и сущность // Вестн. С.-Петерб. ун-та МВД России. 2010. № 2. С. 108–112.
2. *Галузин А. Ф.* Правовая безопасность и ее принципы. СПб.: Изд-во Р. Асланова «Юрид. центр Пресс», 2008. 361 с.
3. *Кондрат Е. Н.* Финансовая безопасность России в условиях кризиса: монография. М.: Юстицинформ, 2011. 216 с.
4. *Константинов Г. А.* Обеспечение финансовой безопасности Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Финансовая акад. при Правительстве РФ. М., 2005. 26 с.
5. *Павленко С. З.* Безопасности меры // Российская криминологическая энциклопедия: преступность и борьба с ней в понятиях и комментариях / под общ. ред. А. И. Долговой. М.: Норма — ИНФРА-М, 2000.
6. *Родионова О. Н.* Меры безопасности как элемент уголовной ответственности // Вектор науки ТГУ. 2010. № 3.

С. А. Пчелинцева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

МЕСТО АУДИТА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Ключевые слова: *внутренний аудит, внешний аудит, экономическая безопасность компании.*

На сегодняшний день нужно уделить особое внимание трудностям, связанным с обеспечением эффективной защиты данных компании и ее постоянного стабильного развития в условиях рыночной экономики. В связи с большое значение приобретает система внутреннего контроля и аудита компании. Для надлежащей проверки руководством финансовой и бухгалтерской информации кроме обязательных проверок состояния компании внешними аудиторами проводится также и внутренний аудит, который проходит с использованием помощи службы безопасности предприятия.

Результаты исследования показали, что 75% собственников компаний готовы вложить свои средства в формирование системы внутреннего контроля внутри своей компании. Несмотря на это, сложность и неоднозначность проведения внутреннего аудита состоит в том, что по факту внутренний контроль в нормативно-законодательных актах отражен только в ст. 19 Федерального закона РФ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1]. Поэтому остается открытым вопрос о том, как же контролировать деятельность служб внутреннего контроля организаций. Прежде чем определить роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности, необходимо понять, что же представляет собой экономическая безопасность предприятия. В российской академической литературе представлено множество определений данного понятия, одно из них следующее: экономическая безопасность организации — это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска [9].

Целью системы обеспечения экономической безопасности компании является создание комплексного подхода, основанного на знании конкурентной среды и рыночного статуса предприятия, что необходимо в процессе принятия управленческих решений в условиях рыночной экономики [7]. Задачами такой системы является оценка всех факторов и угроз, влияющих на деятельность и конкурентоспособность. К внешним субъектам, которые могут оказать влияние на безопасность предприятия, можно отнести институты власти, правозащитные органы, органы таможенного и налогового контроля. Внешние институты задают макроэкономические, политические и социальные рамки взаимодействия хозяйствующих субъектов, снимают часть потенциальных угроз. Наряду с регулирующим и защитным воздействием присутствует возможность оказания многопланового негативного влияния. Например, институты власти могут стать источником политической нестабильности, непоследовательности политики. Внутренними субъектами обеспечения экономической безопас-

ности являются специалисты специально организованной службы безопасности, отдела исследований и разработок, IT-отдела, стратегического планирования.

Таким образом, весьма острым становится вопрос о том, какое место занимает внутренний аудит в системе экономической безопасности предприятия. Специалисты считают, что именно система внутреннего контроля и аудита является наиболее эффективным методом для проведения профилактической проверки состояния предприятия, выявления нарушений и принятия мер, для предотвращения возможных негативных последствий. Также внутренний аудит имеет ряд преимуществ перед внешним аудитом: его результаты проведения, как правило, доступны только узкому кругу заинтересованных лиц внутри предприятия и считаются коммерческой тайной. За сохранность такой конфиденциальной информации ответственность несут аудиторы, проводившие данную проверку. Безусловно, такой аудит проводится непосредственно для руководства компании, для отслеживания возможных ошибок в финансово-хозяйственной деятельности компании и не подразумевает каких-либо отрицательных санкций со стороны государства.

Внутренняя экономическая безопасность предусматривает, помимо, прочего отлаженную управленческую систему, которая не может эффективно и своевременно отвечать на факты хозяйственной жизни без точной и актуальной информации, правильно составленной отчетности. Для обеспечения экономической безопасности предприятия необходимо использовать службу внутреннего аудита. Но в то же время использование системы внутреннего контроля напрямую зависит от различных видов угроз, которые могут возникнуть и отрицательно повлиять на деятельность компании. Среди них можно выделить: налоговые угрозы; экономико-правовые угрозы; экономико-управленческие угрозы. Под налоговыми угрозами понимаются ситуации, когда компании может наноситься ущерб в результате доначисления и взыскания налогов, штрафов, пеней.

Российское налоговое законодательство имеет чрезвычайно сложную структуру и часто обновляется, поэтому оптимизация налогообложения организации является существенной частью

финансово-хозяйственной деятельности. При этом бывают случаи, когда налоговые угрозы создаются умышленно. При качественном проведении внутреннего аудита службой экономической безопасности совместно с финансовой службой такие проблемы можно избежать. Для этого нужно провести профилактические мероприятия, такие как предварительная проверка новых схем финансово-хозяйственной деятельности аудиторской компанией. Она позволяет резко снизить риск возникновения ошибки, носящей системный характер, еще до начала деятельности, и предотвратить само появление налоговой угрозы. Такую проверку целесообразно проводить по разовым схемам высокой важности и по повторяющимся схемам основной деятельности.

Среди экономико-управленческих угроз можно выделить ситуации, когда топ-менеджеры компании для удовлетворения собственных интересов, которые противоречат интересам предприятия, изменяют организационную структуру, проводят кадровые перестановки, реструктурируют бизнес-процессы для того, чтобы скрыть следы мошенничества. Внутренний аудит в таких случаях способен своевременно заметить «ошибки» менеджеров и воспрепятствовать ухудшению состояния предприятия. Одна из самых сложных и специфичных угроз — это экономико-правовые. Их можно условно разделить на следующие уровни: корпоративный уровень и уровень текущей деятельности. Эти уровни в одинаковой мере важны для финансово-хозяйственного функционирования предприятия. К сожалению, справиться с такими угрозами собственными силами невозможно, так как это целиком зависит от государства и законодательно-правовых актов, действующие на территории страны.

На каждом этапе деятельности предприятия могут выполняться различные проверки по контролю. Среди можно выделить:

- Предварительная аудиторская проверка. Она может потребоваться при первоначальном функционировании предприятия (к примеру, при составлении бизнес-плана, заключении договоров, разработке стратегического плана и др.).
- Текущая аудиторская проверка, которая помогает выявить нарушения непосредственно в процессе ведения хозяйственной деятельности предприятия.

- Заключительная аудиторская проверка проводится по окончании периода и является показателем для оценки достоверности данных, позволяет увидеть слабые стороны и разработать определенные методы и приемы по их устранению. Контроль по деятельности проводится в трех направлениях: документально, по факту и комбинированно. В первом случае проверяются первичные и сводные документы бухгалтерии, отчеты различных служб, договоры и т. п. Во втором случае устанавливается наличие средств в кассе, материальных ценностей на складе, определяется фактическая дебиторская и кредиторская задолженности компании. В последнем случае используются все вышеперечисленные действия одновременно.

Как правило, внутренние аудиторские проверки проводятся при помощи:

- очного опроса;
- инвентаризации;
- экспертной оценки;
- письменных запросов;
- счетной проверки;
- экономического анализа;
- лабораторного анализа;
- сверки документов.

Для проведения внутреннего аудита руководством предприятия и службой экономической безопасности должна быть создана специальная комиссия. В ней принимают участие квалифицированные кадры, а также могут быть привлечены внешние специалисты, к примеру, детективное агентство (в случае, когда выявляются недостатки, хищения и др.). После работы комиссии составляется справка аудиторской проверки, где указываются все объекты проверки, выявленные нарушения и рекомендации по их устранению. Кроме того, во избежание ошибок при проведении такого рода контроля, необходимо постоянно следить за уровнем компетентности персонала отдела внутреннего аудита, т. е. сотрудники регулярно должны посещать курсы повышения квалификации, тренинги, проходить внутренние тесты и т. д. [5]. Однако в этом случае можно говорить о том, что высокие затраты на оплату труда квалифицированных работников, на оснащение

службы внутреннего аудита могут осилить только крупные предприятия. Зачастую для малых и средних предприятий невыгодно в денежном плане иметь собственную службу по внутреннему контролю. Но и эту проблему можно решить, если привлекать аутсорсинговые компании, в которых имеется оптимальное соотношение «цена-качество».

Международные тенденции в настоящее время таковы, что все большее количество руководителей создают внутри фирмы службу собственного аудита. Однако необходимо создавать особые внутренние стандарты, помогающие контролировать внутренний аудит и определяющие его особую функциональность. При этом использование внутреннего аудита в экономической безопасности организации имеет огромный потенциал. Качественный внутренний аудит способен обеспечивать существенный уровень точности и достоверности бухгалтерской и финансово-хозяйственной информации предприятия, а также обеспечивать необходимой информацией руководство для оптимизации деятельности и стабильного развития компании. Несомненное преимущество такого вида контроля состоит в повышении инвестиционной привлекательности компании. Для собственника такие проверки также играют огромную роль, ведь он имеет возможность контролировать деятельность своих топ-менеджеров. Зачастую сами менеджеры, для которых управление компанией — всего лишь проблема повседневной важности, не имеют возможности объективно оценить состояние предприятия. Даже если руководство компании считает, что способно уследить за всеми процессами, протекающих внутри организации, то у него, как правило, наблюдается недостаток времени, а иногда опыта и умений для обработки большого количества соответствующего материала.

Внутренний аудит, являясь нетривиальным подразделением, обладает достоверной информацией обо всех аспектах деятельности организации и имеет широкий спектр различных способов и методов, необходимых для обобщения и анализа данных. В этом случае постоянная работа со службой внутреннего аудита способна повысить рентабельность принятия решений высшим менеджментом. Именно внутренний аудит предстает независимым источником информации, который помогает руководству посмот-

реть под другим углом на деятельность компании и проконтролировать качество уже существующих управленческих решений. Кроме того, эффективный внутренний аудит способен сократить издержки предприятия на внешний аудит (в случае, когда внешний аудитор будет иметь возможность опираться на результаты работы службы внутреннего аудита, возможно уменьшение объема аудиторских процедур, выполняемых аудитором при внешней проверке). Служба внутреннего аудита играет огромную роль непосредственно для холдингов и компаний, имеющие обширные филиальные сети. В результате этого внутренние аудиторские проверки являются не просто неотъемлемой частью системы экономической безопасности компании, но и играют значительную роль в этой системе. В том случае, когда служба безопасности считает, что в экономической сфере компании имеются проблемы, необходимо обращаться к помощи службы внутреннего аудита.

Таким образом, успешными и конкурентоспособными будут те компании, которые смогут подстраиваться под условия российской экономики и по максимуму использовать все свои возможности для дальнейшего развития и роста. При этом нужно особое внимание затрачивать на выявление внешних и внутренних изменений экономической среды, на оценку этих изменений и оптимальную перестройку внутреннего состояния компании. В частности, внутренний аудит помогает решить эту задачу как нельзя лучше и в минимально возможные сроки.

Литература

1. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон РФ от 29 декабря 2008 г. № 307-ФЗ (с изм. и доп.).

2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (с изм. и доп.).

3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (в ред. Постановлений Правительства РФ от 04.07.2003 № 405, от 07.10.2004 № 532, от 16.04.2005 № 228, от 25.08.2006 № 523, от 22.07.2008 № 557, от 19.11.2008 № 863).

4. Бичурина В. А. Трансформация механизмов управления предпринимательскими структурами в процессе международной экономической интеграции // Экономика и управление. 2017. № 4.

5. Внутренний аудит: учеб. пособие / под ред. В. И. Подольского. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 494 с.

6. Зайцева О. А. Инновационное развитие предпринимательских структур как фактор эффективного управления человеческим капиталом // Уч. зап. С.-Петербург. ун-та упр. и экон. 2015. № 3. С. 53–64.

7. Залятдинова А. Б., Семенова А. Н., Гузь Е. Ю. Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности компании // Молодой ученый. 2017. № 8.

8. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия: науч. изд. / В. В. Шлыков. М.: Алетейя, 1999. 142 с.

9. Пчелинцева С. А., Сараджева О. В. Консалтинговые услуги в системе обеспечения экономической безопасности России // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 12-2.

10. Сонин А. М. Внутренний аудит: современный подход. М.: Финансы и статистика, 2011.

11. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2014. 225 с.

*А. Н. Семёнова, А. В. Чернева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, банковская система, угроза.*

Гарантия стабильного функционирования экономики страны выступает устойчивостью и экономической безопасностью отдельных ее элементов.

Основным звеном экономики страны выступает банковская система, так как затрагивает все сферы общественной жизни. И, к сожалению, она в данный момент находится не в самом лучшем состоянии.

В деятельности банков обязательной составляющей выступает — гарантия безопасности, так как банковская деятельность неотъемлемо связано с существованием внутренних и внешних угроз, а также риском, вероятностью утечки конфиденциальной информации [1].

По мнению экономистов — ученых существует ряд факторов, от которых зависит экономическая безопасность банковской системы [2]:

- политическая и финансовая устойчивость как внутри страны, так и за ее пределами;
- зависимость банковской системы государства от источников финансирования;
- уровень сосредоточения активов банков в организациях других стран;
- уровень распределения активов банков как по отраслям экономики, так и финансово-промышленным группам;
- структура собственного капитала.

Опираясь на перечисленные факторы банкам необходимо четко определить приоритетную направленность своей деятельности и их партнеров, выполняя непосредственное наблюдение их финансовой и политической активности.

Стабильность и защищенность банковской системы в стране обеспечиваются за счет своевременного обнаружения внешних и внутренних угроз, а также принятия мер по их устранению.

К внешним угрозам экономической безопасности банка относят воздействия конкурентов, криминальные процессы и т. д.

К внутренним угрозам относят действия собственников и управляющих банка, различные специалисты, которые могут причинить ущерб умышленно или из-за своей некомпетентности [3].

Для обеспечения экономической безопасности банковской системы требуется особая стратегия, которую необходимо разработать с учетом основных положений «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 г.» [4]. Для того чтобы разработать стратегию экономической безопасности банковской системы нужно иметь четкое представление о сущности, целях, задачах и типах угроз. При этом необходимо брать в расчет как все потенциальные угрозы, так и не забывать о том, что стра-

тегия разрабатывается для защиты трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов банковской системы.

Стратегия экономической безопасности банковской системы должна включать:

- обнаружение и предотвращение различных угроз;
- конфиденциальность банковской информации;
- целесообразное применение законных мер и средств для локализации угроз;
- формирование критериев для возмещения ущерба;
- снижение отрицательного воздействия результата нарушений безопасности для реализации стратегических задач банковской системы.

Наряду с принятием стратегии экономической безопасности банковской системы, Правительству РФ и Банку России необходимо обеспечить его реализацию путем принятия ряда мер, в том числе совершенствования нормативно-правовой базы, повышения всеобщего доверия к банковской системе, улучшения механизмов устранения утечки банковского капитала в теневой оборот и т. п.

Подводя итоги, нужно сказать, что экономическая безопасность банковской системы — это обеспечение устойчивой деятельности всех систем и процессов, которые базируются на базе анализа банковских рисков со стратегическим планированием. Обеспечение экономической безопасности банковской системы необходимо осуществлять во взаимосвязи с обеспечением экономической безопасности страны.

Литература

1. *Петрова О. С.* Экономическая безопасность банковской системы // Вестн. Псков. гос. ун-та. Сер.: Экономика. Право. Управление. 2015. № 2. С. 130–133.

2. *Коровяковский Д. Г.* Правовые основы, способы и методы обеспечения экономической безопасности банковской деятельности в современных условиях // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 3. С. 43–52.

3. *Графова И. Л., Емельянов Р. А.* Экономическая безопасность коммерческого банка как элемента банковской системы страны // Экономический журнал. 2016. № 42. С. 73–78.

4. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (дата обращения: 19.09.2017).

А. Н. Семёнова, Е. А. Петунина
Санкт-Петербургский университет
Технологий управления и экономики,

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Ключевые слова: экономическая безопасность, государство.

Мир развивается очень быстро и мир меняется, поэтому те времена, когда танковыми армиями определялась мощь государства, понемножку уходят в прошлое. Но, конечно, сила армии, вооруженные силы, несомненно, важны, особенно в такое непростое время? как сейчас. Именно то, что происходит в мире, происходит вокруг России, и является причиной того, что настолько вырос интерес ко всем вопросам безопасности. И это не случайно. Но в основе военной силы, в основе мощи и могущество страны лежит, прежде всего, экономика.

Основа, на которой выстраивается все остальное — образование, обучение, профессионализм, квалификация и т. д. — это интеллектуальный уровень людей.

Сам по себе уровень природного интеллекта тоже ничего не гарантирует. А гарантирует система, которая из природного интеллекта делает систему работающую. То есть когда существует в стране отработанный механизм — обучение, подготовка — когда существует система, дающее качественное среднее и высшее образование, когда эта система позволяет максимально эффективно использовать полученные знания, когда открыт инструментарий для того, чтобы двигать какие-то научные разработки — все вместе это создает огромный потенциал.

По мере того, как человеческое общество становится все более сложным, все больше возрастает роль системы управления, потому что эффективность координации усилий миллионов людей многого стоит. И в этом смысле Россия очень часто проигрывает. То есть самый большой плюс россиян — это их парадоксальное, необычное мышление, которое, в общем-то, генерирует и огромное количество инноваций, и нетрадиционных свежих подходов, которое могло бы вывести Россию на передовые позиции в мире. Но система управления, которая существует в России на протяжении нескольких веков, не способствует ускоренному развитию, а наоборот, тормозит те преимущества, которые есть.

В мире существуют экономические вызовы, риски затрудняющие развитие стран. С одной стороны, глобализация, с другой — поддержка отечественных производителей.

В течение определенного периода времени мир шел по путям глобализации, по путям либерализации международных экономических связей. Это было главным лозунгом и главным направлением работы крупных стран и всех международных организаций, которые в этой сфере были задействованы. Но такую политику нам навязывали те страны, которые добились больших успехов в области экономики, заняли лидирующие позиции и, соответственно, имели высокую степень конкурентоспособности своей экономики, для которых такая политика была основой для дальнейшей экспансии. Если посмотреть на ситуацию в странах Восточной Европы, то после того, как развалилась социалистическая система и они с подачей Запада пошли по этому пути, они фактически лишились своего суверенитета. То есть все основные отрасли хозяйства в этих странах либо оказались уничтожены, либо они попали в руки зарубежных инвесторов.

Особенность стратегии русского мира в отношении экономической безопасности — это полезные ископаемые, природные ресурсы. Россия сама по себе обладает такими природными и человеческими потенциалами, которые позволяют решить любые проблемы. По оценкам специалистов, до 50% всех природных ископаемых находятся на территории России. Но эти природные ископаемые нужно превратить в готовый продукт. И здесь у нас начинаются проблемы.

Эти проблемы связаны, прежде всего, с той навязанной Западом моделью развития, которую мы сейчас продолжаем осуществлять. В России, к сожалению, не был выполнен важнейший элемент этой модели — не была разделена административная власть. А это является залогом эффективности той модели, которая функционирует на Западе. В России власть конвертировалась в экономику. В результате в России нет рынка, т. е. идеологически мы пришли к свободному рынку, а на практике его нет.

В России есть сверхмонополия. Поэтому Россия не идет вперед. Зачем нам внедрять инновации, зачем нам улучшать качество продуктов, когда, условно говоря, какая-то торговая сеть может просто взять и повысить цены и тем самым решить свои проблемы. Поэтому для того, чтобы западная модель заработала, необходимо проводить достаточно серьезные институциональные реформы в стране. То есть, прежде всего, нужно отделить власть от бизнеса. Система руководства страны должна смотреть вперед и видеть, как можно использовать природные богатства для того, чтобы накопить необходимые инвестиционные ресурсы, чтобы сделать рывок. Те процессы, которые у нас происходят — это не импортозамещение, как хотелось бы, а импортодополнение. Чтобы обеспечить импортозамещение по таким позициям, как картофель, нужно просто расширить посевы. Эта за год, за два года не нарабатывается, для этого нужно поднимать в целом уровень всей экономики. На это могут уйти годы, потому что за период прошедший после советского союза мы утратили очень много.

Китай на сегодняшний день производит станков больше, чем Россия, в сто раз, причем станки гораздо современнее. А без машиностроительной основы ни о каком серьезном импорте речи идти не может. Потому что не на чем выпускать, а если станки привозят из-за рубежа, а потом на них что-то делают — какое здесь импортозамещение, по большому счету.

Сущность экономической безопасности предприятия основана на анализе рисков, факторов экономической безопасности, учитывающих взаимодействия внешней и внутренней среды. Характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень эконо-

мической безопасности предприятия — оценка состояния и использования корпоративных ресурсов по критериям уровня экономической безопасности.

Любая организация нацелена на получение наибольшей прибыли или предпринимательского дохода. Для этого необходимо эффективно функционировать, по этой причине стратегию финансовой безопасности рационально анализировать как стратегию увеличения производительности работы компании.

Очевидно, что степень финансовой безопасности компании основывается на том, в какой степени эффективно службам этой компании избегать опасности и ликвидировать убытки от негативных воздействий.

Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективно функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем.

Очевидно, что уровень экономической безопасности предприятия базируется на том, насколько эффективно службам данного предприятия удастся предотвращать угрозы и устранять ущербы от негативных воздействий на различные аспекты экономической безопасности. Современные условия функционирования предприятий характеризуются высоким уровнем неопределенности, динамичностью, наличием большого количества угроз внешнего и внутреннего характера. Эти угрозы связаны с низким уровнем потребительского спроса, низким уровнем инвестиционной и инновационной активности, неразвитостью рынка долгосрочного банковского кредитования. Действие таких угроз приводит к значительным убыткам и, как следствие, формированию кризисного состояния предприятия. Направлением решения этой проблемы является разработка комплекса моделей управления экономической безопасностью предприятия, опережающих реакций по их локализации. Синтез рассмотренных в работе моделей управления экономической безопасностью дает возможность за счет повышения скорости реагирования на разные возмущающие воздействия повысить эффективность функционирования как отдельных подсистем, так и предприятия в целом.

Литература

1. Клебанова Т. С., Чернова Н. Л. Оценка угроз экономической безопасности регионов на основе методов факторного анализа. Экономическая кибернетика. 2016. № 5–6. С. 48–56.
2. Захарченко В. Обоснование территориальной концепции экономической безопасности // Региональная экономика. 2014. № 2. С. 120–127.
3. Лысенко Ю. Г. [и др.]. Механизмы управления экономической безопасностью. Донецк: Изд-во ДонНУ, 2015. 178 с.
4. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия // Научные работы ДонТУ. 2016. С. 16–22.
5. Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм ее обеспечения. К.: Либра, 2014. 280 с.

А. А. Сиротская

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Ключевые слова: *рейтинговые методы, финансовый риск, уровень риска, ликвидность активов, финансовая устойчивость, компании минерально-сырьевого комплекса.*

Ввиду сложных процессов глобализации, роста интенсивности взаимодействия хозяйствующих субъектов, изменения законодательства, колебания на фондовых, валютных и товарных рынках на сегодняшний момент, существует большое количество нерешенных теоретических и прикладных проблем управления рисками. В связи с чем исследование современных методик оценки риска является актуальным, а результаты оценки востребованными многими предприятиями.

Целью исследования явилось выявление качества оценки финансовых рисков. В работе приведено сравнение рейтинговых бальных систем и нечетко-множественного анализа.

В методе интегральной бальной оценки основной упор делается на выбор и экономическое обоснование критериев для оценки устойчивого экономического состояния и установление ограничений их изменения. Для этого, по каждому показателю, включенному в соответствующую классификационную группу, определяются либо верхние и нижние критериальные границы, либо их оптимальные значения. В отдельных случаях по некоторым показателям в качестве критерия принимается тенденция его изменения. Сущность этого метода заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя. Это позволяет выразить в баллах экономическую устойчивость предприятия [1; 2, с. 182–184].

Оценка финансового состояния компании с использованием нечетко-множественного подхода представляет собой комбинацию экспертных, экономико-математических, и аналитических подходов к решению задачи [3]. Данная методика заключается в построении зависимости между нечеткими смысловыми описаниями («высокий», «теплый» и т. д.) и конкретными функциями, выражающими степень принадлежности значений измеряемых параметров. При этом данные параметры упомянуты нечеткими описаниями [там же; 4].

Представленные концепции оценки риска имеют практическую и теоретическую значимость. Возможности применения рассмотренных подходов для оценки рисков деятельности предприятия зависят от соответствия методики определения воздействия риска объективным условиям, свойствам экономической среды, наличия исходных данных, уровня неопределенности, сложности развития ситуации риска. Результаты статистической, аналитической и экспертной оценок рисков являются основой для принятия решений по управлению рисками [5, с. 2619–2628; 2, с. 182–184].

При выборе метода необходимо учитывать уникальность каждого предприятия, выраженную через набор показателей, которые наилучшим образом характеризуют финансово-хозяйственную деятельность предприятия и при этом образуют законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление об оцениваемом объекте.

Возможность оценки финансовых рисков на базе расчетно-аналитического и экспертного методов в условиях предприятия минерально-сырьевого комплекса является наиболее легко реализуемой, с учетом доступности достоверной информационной базы в виде финансовой отчетности компаний.

Метод, основанный на нечетко-множественном подходе, позволяет учесть всю необходимую специфику финансового состояния каждого отдельного хозяйствующего субъекта. При данном методе формулируется перечень отдельных финансовых показателей и их весовых значений индивидуально, с учетом специфики анализируемого хозяйствующего субъекта. Метод интегральной балльной оценки существенно уступает нечетко-множественному подходу, ввиду наличия уже заложеного авторами данной методики набора коэффициентов и разработанной системы рейтингования показателей. Из анализа следует, что рейтинговый метод направлен на учет индивидуальности ситуации, так как коэффициенты подбираются исходя из цели анализа; метод позволяет свести многокритериальный способ оценки финансового состояния к однокритериальному, а также не предусматривает анализ больших массивов данных и основан на расчете из открытых источников информации. Отрицательным фактором использования данного метода является то, что все полученные результаты необходимо сравнивать с определенным эталоном и делать выводы на основе отклонения от эталона по каждому виду риска. То есть не исключено влияние субъективного мнения аналитика, а также выбранных эталонных данных [5, с. 2619–2628; 6, с. 202–207].

К недостаткам интегрального балльного метода следует отнести избыточность критериев, особенно когда имеет место дублирование смежных по значению показателей, что в свою очередь увеличивает трудоемкость работы с балльной системой оценки.

Основной авторской рекомендацией совершенствования нечетко-множественного подхода следует считать необходимость разработки шкалы нормативно-отраслевых значений, которые возможно получить на основе анализа динамики финансовых показателей предприятий минерально-сырьевого комплекса. Данная рекомендация является полезной как для получения более

точного итогового показателя деятельности конкретной компании, а также для возможности объективного сравнительного анализа двух и более предприятий в рамках одной отрасли. Для формирования эталонных критериев в рамках конкретной отрасли, необходимо произвести расчеты по ряду ведущих предприятий в динамике нескольких отчетных периодов и обосновать нормативные показатели рейтинговой шкалы.

Литература

1. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности. 2-е изд. М.: Дело и сервис, 2004. 336 с.
2. *Маринина О. А., Точило М. В.* Анализ финансовых показателей с целью идентификации рисков производителя минеральных удобрений // Экономическая безопасность: региональный аспект. СПб., 2015. С. 182–184.
3. *Недосекин А. О.* Финансовый менеджмент на нечетких множествах. Аудит и финансовый анализ, 2003. 184 с.
4. *Bojadziev G., Bojadziev M.* Fuzzy Logic for Business, Finance, and Management. World Scientific, 2007. 232 p.
5. *Nevskaya M. A., Marinina O. A.* Regulatory Aspects Of Mining Waste Management In The Russian Federation // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12. No 3. P. 2619–2628.
6. *Маринина О. А.* Классификация и методы учета инвестиционных рисков нефтегазовых проектов // Зап. Горного ин-та. 2013. Т. 205. С. 202–207.

М. А. Стригалёва
*руководитель аудиторского
и юридического отделов BLCons Group*

ПРОВЕРКА И МОНИТОРИНГ КОНТРАГЕНТОВ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: финансовая безопасность экономических субъектов.

Любое предприятие при осуществлении хозяйственной деятельности вступает в отношения с большим количеством контрагентов. Поэтому риск взаимодействия с недобросовестными контрагентами является неотъемлемым, присущим предпринимательской деятельности. Этот риск можно классифицировать согласно последствиям, к которым он приводит. Среди таких рисков можно выделить гражданско-правовые (убытки и иные последствия, связанные с неисполнением обязательств), налоговые (доначисления налогов, штрафа, пени), административные [1]. Кроме того, при определенных обстоятельствах руководители и иные лица могут быть привлечены к уголовной ответственности. В любом случае, неблагоприятными последствиями для предприятия могут быть как финансовые потери, так и ущерб деловой репутации.

В последнее время существенно возросли налоговые риски, обусловленные не деятельностью предприятия, а деятельностью его контрагентов. Дело в том, что фактически в налоговых правоотношениях сформирован подход, обязывающий налогоплательщика подтверждать проведение проверки контрагента. Согласно статистике, опубликованной финансовым ведомством, за период с 2015 г. по 2017 г. бюджет получил 80% оспариваемых в суде сумм по налоговым спорам.

Например, если до 2012 г. для подтверждения реальности и обоснованности расходов налогоплательщику достаточно было представить товарно-сопроводительные документы (счет-фактура, ТН, ТТН, акт приемки-передачи и т. д.) и данные о произведенной и проданной продукции, то с 2013 г. в судах также оценивались действия налогоплательщика при выборе контрагента. На первый план выходит категория «проверки добросовестности контрагента»: наличие разумной деловой цели (включая обоснование выбора контрагента и цены сделки) и осуществимость договорных обязательств (наличие у контрагента материально-технических ресурсов, кадровой базы, оценка финансовой устойчивости контрагента).

Конечно, сегодня в нашем распоряжении огромные массивы информации и профессиональные базы данных для оценки юридических лиц. Однако косвенных признаков, по которым можно

было бы распознать недобросовестного партнера, часто оказывается недостаточно, чтобы принять окончательное решение.

Российское законодательство не содержит понятие «общедоступных источников», а суды нередко принимают в качестве доказательств скриншоты (распечатки) с информационных сайтов [2].

ФНС России определила общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков налогоплательщиком. Они включали в себя следующие обстоятельства:

- а) отсутствие сведений о контрагенте в ЕГРЮЛ;
- б) отсутствие информации о фактическом местонахождении или юридический адрес включен в список «массовой» регистрации;
- в) способ получения сведений о контрагенте: нет рекламы в СМИ, рекомендаций партнеров, сайта и т. п. Негативность данного признака усугубляется, если имеется доступная информация о других участниках рынка аналогичных товаров (работ, услуг), в том числе предлагающих более низкие цены;
- г) отсутствие личных контактов при обсуждении условий договоров, а также при подписании договоров;
- д) отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя / представителя, копии документа, удостоверяющего личность.

Помимо электронных сервисов ФНС России [3], источниками информации о контрагенте могут быть официальный сайт контрагента, средства массовой информации, новостные ленты отдельных сайтов, онлайн-сервисы по раскрытию информации (когда раскрытие информации является обязательным в силу закона), специализированные базы данных (поисковые системы).

Вместе с тем, такие «общедоступные источники» имеют недостатки. Так, в одном из решений суд указывал, что получение сведений о контрагенте из государственного реестра не всегда свидетельствует о должной осмотрительности при заключении сделки [4]. По мнению судебного органа, такая информация носит справочный характер и не характеризует контрагента как добросовестного, стабильного участника хозяйственного оборота.

Получение информации из различных источников, безусловно, занимает много времени. Поэтому коммерческие организа-

ции предлагают использовать поисковые системы, включающие агрегированные сведения из разных баз данных, а также возможности анализа, скоринга, мониторинга и пр. Электронный мониторинг — современный программный продукт, разработанный для получения в автоматическом режиме информации о компаниях, индивидуальных предпринимателях и физических лицах, участвующих в коммерческой деятельности.

Использование поисковой системы, как правило, позволяет:

- Контролировать контрагента на всех этапах сотрудничества и в автоматическом режиме получать уведомления об изменении регистрационных данных, смене учредителя/руководителя, названия, юридического адреса, о начале процедуры ликвидации, реорганизации, банкротства предприятия, о судебной практике контрагента. Кроме того, пользователь может отслеживать информацию о закупках и госконтрактах, наличии записи в реестре недобросовестных поставщиков.

- Проявить должную осмотрительность при выборе бизнес-партнера (в рамках ФЗ-115). Получать информацию о юридических лицах (ЮЛ) России, стран СНГ и ЕАЭС: регистрационные данные компаний, аффилированность, информацию об учредителях, руководителях, конечных бенефициарах, проводить комплексную оценку финансового состояния контрагента.

- Предотвратить возникновение убытков, связанных с уходом должника путем «миграции» в другой регион с использованием процедуры реорганизации и последующей ликвидации.

В целом бизнес-среда находится в постоянной динамике. И контрагенты, с которыми компания давно и успешно сотрудничает, неожиданно могут оказаться в категории недобросовестных. Поэтому проверка и мониторинг контрагента являются необходимым элементом системы внутреннего контроля и помогают избежать существенных финансовых потерь и подрыва деловой репутации предприятия.

Литература

1. Приказ ФНС России от 24 июня 2011 г. № ММВ-8-2/42дсп@.
2. Письмо ФНС России от 31 марта 2016 г. № СА-4-7/5589; постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 2 де-

кабря 2015 г. № 08АП-11405/2015 по делу № А81-2957/2014; постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 17 августа 2012 г. № А05-9977/2011 и др.

3. «Сведения о государственной регистрации юридических лиц» (<http://egrul.nalog.ru/>); «Сведения о лицах, в отношении которых факт невозможности участия (осуществления руководства) в организации установлен (подтвержден) в судебном порядке» (<https://service.nalog.ru/svl.do>); «Сведения о юридических лицах, имеющих задолженность по уплате налогов и/или не представляющих налоговую отчетность более года» (<https://service.nalog.ru/zd.do>) и пр.

4. Постановления ФАС Московского округа от 29 мая 2013 г. № А40-121369/12-140-750 и от 2 августа 2013 г. № А40-124318/12-140-792.

Е. В. Трифонова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

РОЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ, НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ

***Ключевые слова:** финансовая устойчивость, диагностика банкротства, антикризисное управление*

Финансовое состояние предприятия отражает структуру собственного и заемного капитала, структуру его размещения между разными видами имущества, а также эффективность их использования, платежеспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность предприятия, способность к саморазвитию. Финансовое состояние организации определяется с помощью анализа, результатами которого использует как сама компания, так и внешние субъекты рынка при осуществлении различных сделок или для предоставления информации третьим лицам.

Финансовая устойчивость может быть абсолютная, допустимая, неустойчивое состояние (предкризисное) и кризисное (критическое).

Абсолютную финансовую устойчивость характеризует высокий уровень платежеспособности, отсутствие зависимости от внешних кредиторов (запасы финансируются собственными оборотными средствами).

Допустимая, или нормальная, характеризуется нормальной платежеспособностью и высокой степенью доходности деятельности хозяйствующего субъекта, рациональным использованием заемных средств.

Неустойчивому финансовому состоянию (предкризисному) характерно нарушение нормальной платежеспособности, нужда в привлечении больших источников заемных средств.

При критическом (кризисном) состоянии предприятия платежеспособность отсутствует, хозяйствующий субъект находится на грани банкротства.

На финансовое состояние предприятия влияние оказывают различные факторы, внешние и внутренние.

На финансовое положение оказывает влияние фаза экономического цикла, в котором пребывает экономика России. Для кризисных периодов характерно отставание темпов реализации от темпов производства продукции, а также происходит снижение размеров инвестиций в товарные запасы, что в свою очередь порождает большее сокращение сбыта. В такой ситуации происходит сокращение доходов субъектов хозяйственной экономической деятельности и снижение масштабов прибыли. Все это приводит к снижению ликвидности организаций и к снижению уровня их платежеспособности. Поэтому в годы периодов кризиса увеличивается количество предприятий-банкротов [1, с. 12–15].

Политическая стабильность государства оказывает большое влияние на предпринимательскую деятельность в целом. Роль данного фактора особенно значима для России. Запретительный или стимулирующий характер государственного регулирования экономики, отношение государства к субъектам предпринимательства, принципы земельной реформы, влияние предпринимательских мер защиты потребителей и предпринимателей — все это

будет факторами, влияющими на финансовое положение организаций.

На макроэкономическом уровне немаловажным фактором финансовой устойчивости организации является налоговая и кредитная политика, уровень развития финансового рынка, характер внешнеэкономических связей государства, страхового дела, а также свое влияние на финансовое положение распространяет курс валют, позиция и сила профсоюзов.

На устойчивое положение предприятия влияет не только общая величина всех издержек, но и рациональное отношение относительно друг друга между постоянными и переменными издержками. Переменные затраты, зависящие от объема выпуска продукции, которые чаще всего представлены в виде сырья и основных материалов, энергии и топлива, комплектующих и т. д., пропорциональны объему производства. Постоянные издержки представленные в виде аренды оборудования и помещений, амортизационных отчислений, заработной платы управленческого персонала, процентов по выплате за пользование заемными средствами и т. д. от объема производства не зависят. Другим, тесно связанным с видами производимой предприятием продукцией, технологией производства, влияющим фактором финансовой устойчивости предприятия является оптимальная структура и состав активов, верная стратегия управления ими. Устойчивость и эффективность предприятия зависит от качества управления текущими активами, от видов и величины оборотных средств, запасов и активов в денежной форме.

Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

При нарушении потери соответствия между необходимыми материальными оборотными активами для ведения бизнеса и

возможностями финансирования возникает риск потери хозяйствующим субъектом финансовой устойчивости.

Риск необходимо оценивать с точки зрения долгосрочной перспективы, необходимо оценить: соответствует ли положение активов и пассивов задачам финансовой и хозяйственной деятельности организации. Оценить риск потери финансовой устойчивости возможно на базе абсолютных и относительных финансовых показателей.

Абсолютные показатели характеризуют необходимые для производства оборотные средства, представленные запасами и затратами, а также источники средств формирования оборотных средств. В качестве исходной информации при оценке финансового положения используется бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчетный период.

Анализ финансовой устойчивости можно осуществлять не только с помощью абсолютных показателей, но и аналитическим методом — с помощью относительных показателей. Этот метод включает анализ показателей коэффициента автономии, финансовой зависимости, финансовой независимости, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и др. [2, с. 73–78].

Современное антикризисное управление направлено не только на непосредственно процедуру банкротства и меры по выведению предприятия из кризиса, а в том числе на профилактику банкротства финансового кризиса организации. Целесообразно регулярно осуществлять прогнозирование, профилактику кризиса, а при необходимости применять меры, способствующие выходу из сложившегося кризиса.

Выбор антикризисных мероприятий для деятельности каждой компании всегда индивидуален, поскольку необходимо учитывать специфику отрасли, стадию жизненного цикла, организационную и правовую форму, размеры предприятия, глубину кризиса и другие особенности.

В качестве примера могут выступать следующие мероприятия: оптимизация структуры капитала, ускорение обращения оборотного капитала, изменение качества выпускаемой продукции /

оказания услуг и повышения их конкурентоспособности на рынке товаров и услуг, а также повышение эффективности управления, маркетинга и инвестиций.

Разработку антикризисного мероприятия всегда целесообразно осуществлять с этапа определения глубины кризисных явлений в компании, затем необходимо выбрать стратегию, соответствующую стадии кризиса, далее определить антикризисные мероприятия и, наконец, оценить эффективность выбранной антикризисной стратегии.

Литература

1. Балдин К. В., Передеряев И. И., Рукоусев А. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учеб. пособие. 6-е изд., испр. М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К^о», 2013.

2. Екимова К. В., Савельева И. П., Кардапольцев К. В. Финансовый менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата. М.: Юрайт, 2014.

*М. Х. Халилова, А. А. Вострокнутова
Санкт-Петербургский государственный университет*

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ БАНКОВ: РЕАЛЬНЫЕ ИЛИ МИФИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

Ключевые слова: финансовая устойчивость банков, обязательные нормативы банков.

28 июля 2017 г. вступила в силу инструкция Центрального банка Российской Федерации (Банк России, ЦБР) от 28 июня 2017 г. № 180-И «Об обязательных резервах», устанавливающая числовые значения и методику расчета обязательных нормативов для всех коммерческих банков.

Обязательные нормативы достаточности капитала, ликвидности, максимального размера риска или кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленным банком, должны выполнять роль индикаторов финансовой (не)устойчивости банка для регулятора и

всех заинтересованных лиц. Однако самой распространенной причиной отзыва лицензий у более чем 200 банков за последние три года стало отнюдь не нарушение нормативов банковской деятельности, а несоблюдение требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» № 115-ФЗ или других федеральных законов, что дает повод усомниться в достоверности отражения финансовой ситуации банка и его рисков с помощью нормативов, определенных в инструкции Центрального банка.

Для того чтобы подтвердить или опровергнуть полезность расчета обязательных нормативов, рассмотрим ретроспективные значения нормативов крупных кредитных организаций ПАО Банк «Югра», БИНБАНК, Банк «ФК Открытие», имеющих трудности с финансовой устойчивостью — в отношении двух из них осуществляется процедура санации, ПАО Банк «Югра» прекратил свое существование в результате отзыва лицензии.

ПАО Банк «Югра» раскрывает числовые значения обязательных нормативов в годовом отчет за 2016 г. (рис. 1) в подтверждение выполнения всех требований Центрального банка. Однако в отчете дается информация только за один период, что не позволяет оценить динамику изменений показателей.

		Инструкция № 139-И	01.01.2017
	Капитал (тыс.руб)		46 627 114
H1.0	Норматив достаточности собственных средств (капитала)	мин.8	15,5%
H1.1	Норматив достаточности базового капитала	мин.4,5	6,4%
H1.2	Норматив достаточности основного капитала	мин.6	11,4%
H2	Норматив мгновенной ликвидности	мин.1,5	72,7%
H3	Норматив текущей ликвидности	мин.50	59,0%
H4	Норматив долгосрочной ликвидности	макс.120	88,2%
H6	Максимальный риск на одного заемщика	макс.25	23,1%
H7	Максимальный размер крупных кредитных рисков	макс.800	372,4%
H9.1	Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантии и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)	макс.50	0,00%
H10.1	Максимальный размер кредитов всем инсайдерам	макс.3	0,02%
H12	Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц	макс.25	1,3%

Рис. 1. Значения обязательных нормативов ПАО Банк «Югра»

Источник: [3].

Согласно «Справочнику кредитных организаций» на официальном сайте мегарегулятора, за последние полтора года БИНБАНК и банк «Югра» не нарушали обязательные нормативы, за исключением «ФК Открытие», который в сентябре предоставил крупный кредит, выдал гарантию или поручился за своего акционера, превысив в результате этого норматив Н9.1 на 17,8%.

Остальные нормативы были выполнены, хоть иногда ситуация и находилась на грани, как в случае с достаточностью основного капитала в феврале и марте у банка «Югра», в феврале, марте и апреле — у БИНБАНКА. Кроме того, у ПАО Банк «Югра» с декабря 2016 г. по март 2017 г. норматив текущей ликвидности снизился почти до критического значения, но после стабилизировался.

В отличие от «Югры» и БИНБАНКА, сразу несколько значений обязательных нормативов банка «ФК Открытие» были близки к пороговому в сентябре 2017 г. — нормативы достаточности базового капитала и достаточности собственных средств. Также необходимо отметить двукратное увеличение величины норматива максимального размера крупных кредитных рисков (Н7), что в совокупности свидетельствует о неустойчивости кредитной организации в последнем месяце.

Полученные результаты не позволяют сделать однозначного вывода об эффективности расчета обязательных нормативов, установленных инструкцией Центрального банка, поскольку в двух случаях из трех приближение числовых значений к критическим могло свидетельствовать лишь о временных трудностях банков, но печальные последствия наступили сразу для всех трех банков.

Тем не менее, можно заметить, что резкое ухудшение нормативов банка «ФК Открытие» в сентябре 2017 г. может быть связано с проведением санации банка и переходом контрольного пакета акций банка мегарегулятору, что в свою очередь привело к достоверному расчету обязательных нормативов банка «Открытие». Подтвердить или опровергнуть эту гипотезу поможет мониторинг и анализ значений обязательных нормативов БИНБАНКА, процедура санации которого была инициирована в конце сентября.

Таблица 1

Норматив достаточности базового капитала (Н1.1), %

min 4,5%	2016										2017										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАО БАНК «ЮГРА»	7,3	6,2	6,2	6,4	6,8	7,5	7,4	7,8	7,4	7,4	6,6	6,3	6,0	5,6	5,8	6,3	5,9	7,8	8,1		
ПАО «БИНБАНК»	6,9	4,9	4,8	6,1	6,2	6,6	6,9	6,9	6,8	7,5	6,6	8,3	8,1	8,9	8,3	8,4	8,9	8,8	8,5	8,9	9,3
ПАО Банк «ФК Открытие»	6,4	6,8	6,6	6,9	7,2	6,7	6,7	6,8	7,1	7,0	7,5	6,5	6,8	6,5	6,6	7,4	7,1	7,0	7,1	7,8	5,1

Таблица 2

Норматив достаточности основного капитала (Н1.2), %

min 6%	2016										2017										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАО БАНК «ЮГРА»	7,3	6,2	11,2	11,7	12,6	12,6	12,2	13,0	12,6	12,4	11,8	11,9	11,1	10,7	10,7	10,9	10,2	12,1	8,1		
ПАО «БИНБАНК»	7,4	6,4	6,4	6,2	6,3	6,8	7,0	7,1	6,9	8,1	7,1	10,0	9,7	11,0	10,2	10,2	10,7	10,6	10,4	10,9	11,3
ПАО Банк «ФК Открытие»	7,8	8,4	8,2	8,3	8,5	8,0	7,9	8,1	9,4	9,3	9,8	8,8	8,9	8,5	8,5	9,6	9,1	9,0	9,2	10,1	7,0

Таблица 3

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1.0), %

min 8%	2016										2017										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАО БАНК «ЮГРА»	20,9	17,0	17,0	17,1	17,7	18,9	18,2	20,5	19,0	18,6	18,1	18,6	15,2	14,8	16,0	15,0	15,9	15,3	9,3		
ПАО «БИНБАНК»	13,0	12,0	11,6	11,6	11,8	11,8	12,9	12,5	12,2	13,1	11,7	13,3	13,8	15,2	14,2	13,5	14,2	14,1	13,7	14,5	15,1
ПАО Банк «ФК Открытие»	13,4	13,9	13,1	13,6	13,8	12,9	12,6	12,9	14,2	13,9	14,6	13,1	13,2	12,5	12,7	14,2	13,7	13,5	13,7	15,1	8,3

Таблица 4

Норматив текущей ликвидности (НЗ), %

min 50%	2016												2017											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
ПАО БАНК «ЮГРА»	70	66	74	64	65	58	64	59	67	93	63	69	59	55	51	98	80	145	204					
ПАО «БИНБАНК»	354	503	460	604	1225	474	618	628	444	430	229	127	138	133	136	144	154	108	197	130	88			
ПАО Банк «ФК Открытие»	113	114	103	95	103	100	106	108	124	116	129	111	108	116	122	150	164	149	177	186	95			

Таблица 5

Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7), %

max 800%	2016												2017											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
ПАО БАНК «ЮГРА»	257	276	278	283	293	297	301	255	272	278	311	321	380	428	387	398	349	375	550					
ПАО «БИНБАНК»	264	298	335	314	303	265	251	251	290	266	320	184	164	155	163	169	182	175	162	137	103			
ПАО Банк «ФК Открытие»	281	267	274	273	274	274	295	290	250	265	226	236	261	264	253	242	255	268	245	204	414			

Таблица 6

**Норматив максимального размера кредитов,
банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком
своим участникам (акционерам) (Н9.1), %**

max 50%	2016											2017									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАО БАНК «ЮГРА»	0	9,25	9,27	10,05	10,50	0,12	0,12	0,11	0,12	0,12	0,13	0,13	0	0,01	0	0	0	0	0,01		
ПАО «БИН- БАНК»	1,19	1,10	1,13	1,12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПАО Банк «ФК От- крытие»	19,64	18,38	18,3	15,64	14,10	12,7	16,7	16,49	16,9	13,9	11,9	16,3	12,8	15,6	15,7	15,7	15,9	16,0	12,9	9,68	67,8

Источник: информация о ПАО Банк «ЮГРА», БИНБАНК, Банк «ФК Открытие» [4–6].

Литература

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/ (дата обращения: 29.09.2017).
2. Инструкция Центрального банка Российской Федерации (Банк России, ЦБР) от 28 июня 2017 г. № 180-И [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71621584/> (дата обращения: 29.09.2017).
3. Годовой отчет ПАО Банк «ЮГРА» [Электронный ресурс]. URL: <http://file.emitbase.rbc.ru/named/files/16/42/f3c011c5897596970d7b1ed758da2f53.pdf/58ddf9ae2fcc8b60a4787786632f19fade28afd6/Годовой%20отчет%202016.pdf> (дата обращения: 29.09.2017).
4. Информация о ПАО Банк «ЮГРА» [Электронный ресурс] // Справочник по кредитным организациям Центрального банка России. URL: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=710000029> (дата обращения: 29.09.2017)
5. Информация о ПАО «БИНБАНК» [Электронный ресурс] // Там же. URL: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=500000008> (дата обращения: 29.09.2017)
6. Информация о ПАО Банк «ФК Открытие» // Там же. URL: <http://cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000319> (дата обращения: 29.09.2017).

Р. В. Чекуров

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БИЗНЕС-СРЕДЕ

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, финансовая устойчивость, деловая активность, планирование финансово-экономической безопасности.

Обеспечение адекватного уровня финансовой устойчивости и безопасности является одним из основополагающих принципов поддержания жизнеспособности бизнеса в динамичных экономических условиях. Безопасность бизнеса основывается на сохранении устойчивой конкурентной позиции, возможности эффективного функционирования и постоянному развитию предприятия. Поэтому управление безопасностью является неотъемлемой частью деловой культуры и бизнеса в целом. Успешность бизнеса определяется такими основными элементами, как экономическая эффективность, социальная ориентация и его безопасность. По мнению экспертов, основными негативными факторами влияющими на безопасность бизнеса являются: отсутствие полноценной рыночной конъюнктуры; неполное формирование организационной структуры экономической политики; несбалансированная государственная регуляторная политика; отклонение от бюджетной политики; злоупотребление монопольным ценовым регулированием; несовершенство судебной системы, коррупция в правительственных органах и отсутствие государственных институтов, которые бы эффективно защищали права владельцев предприятия; низкая конкурентоспособность предприятий и отсутствие инновационной деятельности; плохие показатели финансового состояния и эффективности предприятий, а также неразумное распределение ресурсов и многое другое.

Безопасность в бизнесе — это корпоративные ресурсы (капитальные ресурсы, персонал, информационные технологии, оборудование, человеческие ресурсы) и бизнес-возможности, эффективное использование которых способствуют стабильному функционированию предприятия и динамичному научно-техническому и социальному развитию, и которые способны предотвратить внутренние и внешние негативные воздействия. Основными функциональными элементами устойчивости и безопасности бизнеса являются: защита коммерческой тайны и конфиденциальной информации, компьютерная безопасность, внутренняя безопасность, безопасность зданий и сооружений, физическая охрана, технологическая безопасность, безопасность связи, безопасность оборудования и персонала, экологическая безопасность, конкурентная разведка и т. д.

Следует отметить, что финансово-экономическая безопасность бизнеса основывается на защите ресурсов и интеллектуального потенциала предприятия от существующих и потенциальных возможных угроз для внутренней и внешней среды. Каждый вид бизнеса представляет собой систему, которая характеризуется определенными взаимосвязями между элементами системы, поэтому деятельность, направленная на обеспечение финансово-экономической безопасности, должна также носить системный характер.

При организации финансовой и экономической безопасности предприятия должны учитываться все аспекты угроз для защиты всех видов ресурсов, предназначенных для бизнеса с экономической, так и социальной точки зрения. Выделяют несколько областей:

- объекты физической безопасности: здания, транспортные средства, машины, инвентарь, сырье, финансовые ресурсы;
- информационная безопасность, защита информационных сетей, ресурсов, программного обеспечения, интеллектуальной собственности и других нематериальных активов, включая имущественные интересы участников бизнеса;
- юридическая защита;
- личная безопасность предпринимателей и высшего руководства.

В ходе исследований было установлено, что подобный всеобъемлющий и систематический подход к экономической и финансовой безопасности большинства предприятий обеспечит его полную защиту. В таком контексте система может характеризоваться сложными управленческими, страховыми, юридическими, экономическими, оперативными, судебными и другими мерами по защите бизнеса от различного рода угроз, минимизации или полного избежания материальных и других потерь.

Поскольку основные характеристики финансовой и экономической безопасности зависят от защиты бизнес-объектов, также актуален и комплексный подход к контролю процесса системы финансовой и экономической безопасности. Такой подход основывается на совокупности взаимосвязанных мероприятий организационно-правового характера, осуществляемых специально-

ми органами и ведомствами, направленных на защиту интересов физических лиц, предприятий и государства от противоправных действий от лиц или организаций, которые могут привести к значительным экономическим потерям.

Также следует отметить, что при изучении финансовой и экономической безопасности предприятий, связанных с крупными бизнес-задачами, можно выявить причины наиболее распространенных проблем:

- отсутствие спроса на внутреннем и внешнем рынках, низкая конкурентоспособность; недоступность инвестиционных ресурсов;
- таможенные и валютные барьеры. Стратегия финансовой и экономической безопасности должна включать и учитывать:
 - 1) описание внутренних и внешних угроз бизнесу;
 - 2) факторы, которые могут как усилить, так и пошатнуть стабильность социально-экономического положения предприятия в краткосрочной и среднесрочной перспективе;
 - 3) программа развития, включающая механизмы учета;
 - 4) направления деятельности компании для реализации стратегий.

Главная цель системы финансовой и экономической безопасности бизнеса — обеспечить устойчивую и максимально эффективную работу, создать потенциальный рост и развитие в будущем. Важным элементом в функционировании бизнеса в области финансовой и экономической безопасности является механизм внедрения его реализации посредством стратегического и оперативного планирования. Таким образом, система финансово-экономической безопасности бизнеса — это организованные мероприятия для обеспечения согласованного функционирования всех служб и подразделений сотрудников компании для предотвращения или устранения угроз предприятию и бизнесу в целом.

Литература

1. *Бланк И. А.* Управление финансовой безопасностью предприятия. 4-е изд. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2014. 776 с.
2. *Бурцев В. В.* Факторы финансовой безопасности России // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 1. С. 55–69.

3. *Загорельская Т. Ю.* Финансовая безопасность предприятия как объект управления // Науч. тр. ДонНТУ. Сер.: Экономика. 2006. Вып. 103-4.

4. *Запорожцева Л. А.* Финансовая безопасность предприятия при переходе на МСФО // Междунар. бух. учет. 2011. № 36.

5. *Киров А. В.* Финансовая безопасность как условие финансовой устойчивости фирмы // Финанс. вестн.: финансы, налоги, страхование, бух. учет. 2010. № 6.

6. *Коробов В. В.* Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля: дис. ... канд. экон. наук / Иванов. гос. хим.-технол. ун-т. Иваново, 2012. 133 с.

7. Национальная экономика России: потенциалы, комплексы, экономическая безопасность / под общ. ред. В. И. Лисова. М.: Экономика, 2000.

8. *Парфенова Т. А.* Финансовая безопасность предприятия: системный подход // Консультант. 2013. № 15.

9. *Соколов Ю. А.* Финансовая безопасность экономических систем. М.: Анкил, 2014. 264 с.

10. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2012. 896 с.

11. Экономическая и финансовая безопасность: учебник / под ред. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2014. 768 с.

О. А. Шаверина

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Ключевые слова: *предпринимательство, неопределенность, предпринимательские риски.*

Предпринимательская деятельность любого юридического лица характеризуется следующими признаками: инициатива, риск, ответственность, самостоятельность, динамичность, мобильность

и активный поиск. Поэтому в сложившейся экономической ситуации оценка и управление предпринимательскими рисками привлекает повышенное внимание как практиков, так и теоретиков. Успех в мире бизнеса зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности. При этом обязательно должна учитываться вероятность наступления рискованной ситуации. Любой экономический субъект должен быть потенциально подготовлен к потерям, росту издержек, к увеличению дебиторской задолженности, к возможности неэффективности финансовых вложений и постоянно меняющейся конъюнктуре рынка, способной привести к снижению спроса на производимую продукцию или оказываемые услуги.

Выживание субъекта малого или среднего бизнеса находится в прямой и тесной взаимосвязи с умением компетентно и максимально точно оценивать возможность наступления рискованной ситуации, способности своевременно выявить проблемный участок в предпринимательской деятельности, разработать наиболее приемлемые способы решения и управления рискованной ситуацией, предпринимать меры по ее предотвращению и минимизации последствий.

Неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют важную роль, поскольку заключают в себе противоречие между планируемым и действительным. Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской деятельности и субъективную основу, так как реализуется посредством человека.

Наличие предпринимательского риска является оборотной стороной экономической свободы, своеобразной платой за нее, так как свободе одного предпринимателя противопоставляется свобода других предпринимателей. Устранить неопределенность в предпринимательской деятельности невозможно, поскольку она является элементом объективной действительности. Риск же присущ предпринимательству и является его неотъемлемой частью.

Чтобы обезопасить свою деятельность от неблагоприятных последствий, предприниматель вынужден осуществлять различ-

ные мероприятия, направленные на уменьшение предпринимательского риска до минимально возможного уровня.

Несмотря на значительное количество факторов возникновения предпринимательских рисков, главной задачей любого предпринимателя все же остается оптимизация риска, т. е. риск должен быть оправданным и расчетливым. В противном случае экономический субъект ожидает банкротство.

Среди предпринимательских рисков выделяют:

1. Допустимый риск — он угрожает полной потерей прибыли от производственно-хозяйственной или коммерческо-сбытовой деятельности. Такой риск считается оправданным, так как оцениваемый уровень потерь ниже ожидаемого уровня получения прибыли.

2. Критический риск — данный вид риска оценивается с опасностью потерь в сумме произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки. Такой вид риска еще может быть оценен как получение нулевого финансового результата, можно провести аналогию с достижением точки безубыточности, в которой затраты на производство равны размеру полученной прибыли. Этот риск считается экономически целесообразным, так как убытка организации он не принесет.

3. Катастрофический риск — это такой предпринимательский риск, при котором опасность потерь оценивается в размере равном или превышающем все имущественное состояние предприятия. То есть можно говорить о полной утрате экономической самостоятельности хозяйствующего субъекта. В такой ситуации предприниматель оказывается не способным погасить как свои текущие обязательства, так и долгосрочные. То есть по сути экономический субъект рискует даже тем, чего у него по факту нет. Именно данный вид риска практически всегда приводит к краху предпринимательской деятельности, т. е. к банкротству и необходимости реорганизации юридического лица. К самым негативным последствиям наступления катастрофического риска можно отнести не только ликвидацию бизнеса, но и высокую вероятность того, что расплачиваться по долгам предпринимателю придется из собственных средств. Так как всего имущества и капита-

ла организации может не хватить на покрытие колоссальных убытков.

Чтобы уменьшить вероятность наступления предпринимательского риска, а также эффективно управлять экономическим субъектом в условиях уже наступившего риска как теоретики, так и практики разрабатывают стратегии, методики и способы оптимального воздействия на сложившуюся кризисную ситуацию, а также применяют все имеющиеся возможности для защиты от них.

В настоящее время на практике применяются четыре группы методов, позволяющих снизить предпринимательские риски:

1. Методы уклонения от рисков.
2. Методы локализации рисков.
3. Методы диверсификации рисков.
4. Методы компенсации рисков.

К наиболее распространенным методам уклонения от рисков в предпринимательской деятельности относятся: поддержание деловых контактов только с проверенными, надежными партнерами, что приводит к сужению как инвестиционной, так и инновационной активности; отказа от рискованных проектов, что в свою очередь влечет к концентрации экономического субъекта исключительно на текущей деятельности, без расширения сферы интересов, и тем самым приводит к отказу от потенциальной возможности получения прибыли в результате освоения новых видов производства и оказания услуг.

Что касается методов локализации предпринимательских рисков, то можно отметить, что степень их использования достаточно невелика. Это объясняется ограниченностью экономического субъекта в объективной и необходимой информации, которая была бы способна дать четкое представление о степени риска и о источниках его возможного возникновения.

Сущность метода диверсификации предпринимательских рисков состоит в идее возможности распределения общего предпринимательского риска между центрами ответственности подразделений экономического субъекта. Инструментарий рассматриваемого метода включает в себя применение современных способов и технологий, обеспечивающих точный расчет изменения де-

ловой активности предпринимателя в условиях изменчивости конъюнктуры рынка; гибкости ассортимента производимой продукции или оказываемых услуг, точно отвечающим запросам потребителей; поиск новых рынков реализации своей продукции; приоритет инвестирования более мелких проектов, чем одного более крупного, что оставляет за пред-приятием возможность маневрировать финансовыми ресурсами.

Методы компенсации рисков связаны с созданием механизмов предупреждения опасности. Рассматриваемые методы более трудоемки и требуют обширной предварительной аналитической работы для их эффективного применения. К ним относятся:

- Стратегическое планирование деятельности, при условии того, разрабатываемая стратегия подбирается комплексно, с учетом всей финансово-хозяйственной деятельности организации.

- Прогнозирование внешней обстановки. Разработка и моделирование потенциально возможных вариантов состояния конкурентной среды, стабильности экономической ситуации, поведения контрагентов.

- Мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды. Подразумевает отслеживание текущей информации о соответствующих процессах. Необходимо широкое использование информатизации — приобретение и постоянное обновление систем нормативно-справочной информации, подключение к сетям коммерческой информации, проведение собственных прогнозно-аналитических исследований, привлечение консультантов.

- Создание системы резервов. Данный метод имеет аналогию и общий принцип со страхованием, однако больше направлен на внутреннее укрепление предприятия, а не внешних экономических связей. Разрабатываются планы оптимальных закупок материальных запасов, обеспечивающих бесперебойность производственной деятельности, создаются резервные фонды денежных средств, предлагаются варианты их использования в кризисных ситуациях.

- Обучение персонала, повышение его квалифицированности, развития профессионального суждения, консультирования по отдельным вопросам.

В случаях, когда рассчитать риск невозможно, принятие рискованных решений происходит с помощью эвристики. Эвристика представляет собой совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и отыскания истины.

Риск-менеджмент имеет свою систему эвристических правил и приемов для принятия решений в условиях риска.

Основные правила риск-менеджмента:

1. Потенциальный риск от предпринимательской деятельности не должен превышать собственный капитал предприятия.
2. Необходимость обзора всех возможных последствий.
3. Рациональность и экономическая целесообразность риска.
4. Принятие решения рисковать основывается профессиональном суждении риск-менеджера.
5. Поиск альтернатив, даже когда решение уже принято.

Подводя итог выше описанным методикам снижения предпринимательских рисков, можно сделать вывод о том, что в условиях мирового финансового кризиса каждому субъекту предпринимательства необходимо подходить к минимизации своих рисков более внимательно. Наиболее применяемым является метод уклонения от рисков, так как он позволяет максимально сохранить финансовые ресурсы экономического субъекта. Однако универсальной методики, подходящей всем, не существует, так как не всегда возможно четко и адекватно оценить предпринимательский риск. В таких ситуациях наиболее востребованными оказываются риск-менеджеры, которые, опираясь на эвристические методы и собственное профессиональное суждение, вырабатывают конкретную стратегию поведения предприятия.

Литература

1. Александров Г. А. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура. М.: Бек, 2010.
2. Башкатов В. В., Башкатова В. С., Барсегиан А. А. Сущность предпринимательского риска и показатели, необходимые для его оценки // Науч. журнал КубГАУ. 2014. № 6. С. 16–36.
3. Ермолаев Д. Н. Место рисков контрагентов в системе предпринимательских рисков // Современ. тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. № 11-2. С. 113–119.

4. *Заринова Г. М.* Финансово-кредитная поддержка предпринимательства // Наука, образование и инновации: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (28 декабря 2015 г.). Ч. 1. С. 111–114.

5. *Кабаков В. С.* Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А. С. Пушкина. 2012. № 3. С. 81–86.

6. *Олейник Я. Д., Смирнов Д. В.* Роль риска в развитии малых предприятий // SCI-ARTICLE: электрон. журн. 2014. № 1. С. 185–189.

7. *Попов О. А.* Риски предприятий России // Финансы. 2013. № 11. С. 23–28.

8. *Троицкая И. В.* Предпринимательский риск и риск предпринимателя в теории гражданского права // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена. 2013. № 120. С. 216–227.

Т. В. Шмулевич

*Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна*

О. Ю. Павлова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: достаточный уровень платежеспособности, обоснованная потребность в материальных оборотных средствах, безнадежная дебиторская задолженность

В настоящее время показатели платежеспособности, традиционно применяемые почти во всех методиках финансового анализа, не всегда выступают достаточным инструментарием для принятия правильного решения о предоставлении заемных средств конкретному предприятию. Такое положение дел обусловлено тем, что нормативные значения указанных критериев базируются на условной структуре оборотных средств: денежные средства

и краткосрочные финансовые вложения — 10%; дебиторская задолженность — 25%; материальные оборотные средства — 65%.

Однако многолетний анализ финансового состояния реально действующих в России предприятий показывает, что структура оборотных активов большинства хозяйствующих субъектов существенно отличается от принятого соотношения, что приводит к несоответствию фактических значений коэффициентов платежеспособности нормативным уровням. Проведенные исследования в области финансового анализа предприятий показывают, что причинами такого несоответствия, как правило, являются длительные сроки погашения дебиторской задолженности, излишние или недостаточные суммы товарно-материальных ценностей, низкое качество средств в расчетах и, главное, различие в структуре мобильных активов предприятий сферы производства и обращения [1, с. 138].

Из вышесказанного следует, что нормативные значения целесообразно рассматривать как сугубо информационные ориентировочные уровни показателей. Их практическое применение крайне ограничено, так как усредненной структуры баланса на практике не существует.

Основываясь на этом финансовые аналитики рекомендуют для внутренней оценки платежеспособности определять, какая часть долгов погашается за счет того или иного элемента активов. При этом следует обязательно учитывать, что общая величина оборотного капитала должна превышать краткосрочную задолженность. Не следует забывать, что реальным измерителем степени платежеспособности организаций остается общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности — Ктл), в котором сопоставляются величины всех оборотных активов с суммарной величиной всех текущих обязательств независимо от структуры оборотных средств. Именно данный показатель отвечает на вопрос: «Способно ли предприятие погасить все свои краткосрочные обязательства, не создав затруднений для дальнейшей работы?»

Вместе с тем, для обеспечения эффективной деятельности предприятия наряду с традиционным подходом к определению платежеспособности целесообразно оценивать достаточный уро-

вень платежеспособности предприятия, который предполагает, что после погашения долгов у предприятия должен остаться запас оборотных средств, обеспечивающий его бесперебойную работу. Следовательно, при полном погашении долгов предприятие должно иметь резерв средств, равный сумме краткосрочной задолженности и обоснованной потребности в материальных оборотных средствах с учетом, что у него нет безнадежной дебиторской задолженности (если она имеется, то учитывается при расчете коэффициента платежеспособности). Таким образом, достаточный коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле:

$$\text{Ктл (достат)} = 1 + (\text{МОБс} + \text{ДЗб}) / \text{КрЗ},$$

где КрЗ — краткосрочная задолженность;

МОБс — материальные оборотные средства;

ДЗб — безнадежная дебиторская задолженность [там же, с. 175].

Проиллюстрируем расчет достаточного уровня платежеспособности на примере мебельного предприятия. На начало 2016 г. структура текущих активов была нерациональной, на конец 2016 г. наблюдалась аналогичная ситуация: фактический уровень коэффициента текущей ликвидности ниже своего нормативного уровня.

Таблица 1

Расчет достаточного уровня общего коэффициента текущей ликвидности для предприятия за 2015–2016 гг.

Показатели	Ед. изм.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.
1. Выручка от продаж	тыс. руб.	324 983	415 131
2. Себестоимость реализованной продукции	тыс. руб.	232 604	282 453
3. В т. ч. материальные затраты	тыс. руб.	200 660	235 982
4. Число дней в анализируемом периоде	дни	360	360
5. Однодневный расход материалов	тыс. руб.	557,39	655,51
6. Необходимый производственный запас	дни	25	25

Окончание таблицы 1

Показатели	Ед. изм.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.
7. Обоснованная потребность в оборотных средствах по сырью и материалам (п. 5 × п. 6)	тыс. руб.	13 935	16 388
8. Однодневный выпуск продукции по себестоимости	тыс. руб.	646,12	784,59
9. Потребность в прочих материальных оборотных средствах	тыс. руб.	6511	8141
10. Общая потребность в материальных оборотных средствах	тыс. руб.	20 446	23 999
11. Фактические запасы ТМЦ по балансу	тыс. руб.	62 871	86 888
12. Безнадежная дебиторская задолженность	тыс. руб.	–	–
13. Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	61 168	77 609
14. Необходимая оборачиваемость материальных оборотных средств (п. 2 / п. 12)	об.	11,38	11,77
15. Фактическая оборачиваемость материальных оборотных средств (п. 2 / п. 13)	об.	3,7	3,25
16. Достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности (по формуле)	–	1,033	1,027
17. Фактический уровень коэффициента текущей ликвидности	–	0,741	0,897

Анализ результатов расчета показывает, что фактическая платежеспособность анализируемого предприятия ниже достаточного уровня, что во многом обусловлено высокой долей дебиторской задолженности в структуре оборотных активов и значительным превышением фактической величины над общей потребностью в запасах предприятия. Таким образом, финансовой службе следует грамотно организовать работу с контрагентами по следующим направлениям: мониторинг формирования и динамики средств в расчетах; выбор политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции; оценка и ранжирование клиентов на основе кредитных исто-

рий; контроль состояния расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным платежам на основе реестра старения дебиторской задолженности; прогноз поступлений денежных средств от покупателей на основе коэффицентного анализа [2, с. 51].

Литература

1. *Дыбаль С. В.* Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие. СПб.: Бизнес-пресса, 2009. 336 с.

2. *Смирнов А. О.* Механизмы управления государственной собственностью в условиях смены технологических укладов // Вестн. СПбГЭУ. Сер.: Техн. науки. 2014. № 8.

3. *Шмулевич Т. В., Богатырева О. Н.* О формировании системы управления дебиторской задолженностью на российских предприятиях // Уч. зап. С.-Петербур. им. В. Б. Бобкова филиала Рос. тамож. акад. 2016. № 1. С. 49–53.

4. *Юрченко Т. В.* Проблема повышения устойчивости бюджетов сельских территорий // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2016. С. 301–306.

РАЗДЕЛ III

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

O. D. Ajayi

*Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics*

FOOD SECURITY IN THE FACE OF ECONOMIC INSECURITY IN THE 21ST CENTURY

Keywords: food security, economic security.

The human population is fast growing older and richer with an increasing middle class and widening range this puts pressure on all aspects of human existence and must be superimposed over all efforts to achieve food security, also insecurity, and inequalities. The central challenge is that the institutional framework for dealing with such does not match the scope, nature and scale of the challenge [1]. Agriculture must produce more to meet this demand. Economic weight, burden is shifting to Asia which is interesting as the only constant thing in life is change. Sustaining development of the world economy is becoming more vulnerable to challenges of different types and to weaknesses in the whole globalization process.

The continuous revolution in technologies and their applications transforms societies in almost every aspect. The management of resource scarcity is becoming an increasing challenge, with rising energy consumption and shifting patterns of production in all spheres of human activities and the need for survival is increasing as well among lower, middle and high class members. The world is becoming more complex, more insecure and more challenging by the break of each new dawn. With every spreading conflict the world becomes more and more less secure.

Various factors are constantly pushing for a less secure world with the advent of globalization and such includes the proliferation of technology, which can best be referred to as a two edged sword because despite the positive sides such as individual empowerment, welfare gains the cons may be an increase in impoverishment, hunger and inequality among the middle and lower class in the society. Also the international community is struggling to rescue numerous weak states and some non state actors in the international community may take advantage of the situation. With reference to all the aforementioned points and other silent points future decades may be even more challenging and difficult for individual states and regions to stand alone in the face of constant economic crisis and as such the resilience of every state and non state actor will be tested. States and regional organizations will be left with the question of how to rebuild the trust its people once had in them.

Also drivers of change like globalization which is driven by four main factors which include growth of international trade, market liberalization, advance in information and communication technology and increase in international financial transaction and cash flow can have positive impacts if well utilized. Other drivers of change like population increase and urbanization have constantly changed the way of food production and consumption. The causes and consequences of reduced food diversity isn't limited to any culture. When we take into account the overall health of the population, conditions of the market, and the situations within a given country. Also bearing in mind that members of developing countries spend a very high percent of their income on food.

On the other hand, to reshape the economy in the face of insecurities and crisis, the state needs economic platform with sustainable growth and development which can be delivered both technological and societal-wise to the people. Also there should be the willingness to complete the single market in goods and services and such should be constantly updated. The reduction in public debt should be widely encouraged as well and new source of revenue should be created. It is public knowledge that ignorance is a disease, digital illiteracy, low standard of educational received in institutions of learning, strikes, and numbers of dropouts are all cancers that have eaten deeply into the educational system, therefore education should be reassess and new

life-long training policies which aims at lasting excellence and wider participation in the labor force should be introduced.

Furthermore, according to Kong Youwei inequality is actually detrimental to the progress of humanity there is urgent need to combat inequality and enable individual empowerment in a true democracy. Based on countries that have succeeded in reducing poverty and hunger, economic growth does not automatically mean the end of the problem but the source of the growth matters and goes a long way to control food security. An example is GDP growth originating from agriculture is on the average at least twice beneficial to the poorest part of the population in contrast to non agricultural sectors [3].

In conclusion there is great need to recognize the importance of agricultural trade to eradicate poverty in the face of all the economic uncertainties. Nations states should also improve investment development for all citizens and the gap that exists in classes should be bridged through education and empowerment of the common men if the human race is to survive.

References

1. Martin Albrow (1997), *The Global Age: State and Society Beyond Modernity*, Stanford: Stanford University Press.
2. Niek Koning (2017), *Food Security, Agricultural Policies and Economic Growth: Long-term Dynamics*.
3. Raghendra Jha Raghay Gaiha (2016), *The Economy of Food Security*. Vol. 1. URL: <http://www.fao.org/docrep/015/i2307e/i2307e01.pdf> (date of visit: 21.09.2017).

С. С. Асташкин

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Ключевые слова: культура, стратегия, Санкт-Петербург-2030.

Одним из основных направлений стратегического развития Санкт-Петербурга следует выделить развитие культурной сферы города. Проработке стратегического плана данной сферы уделено незначительное внимание в стратегии «Санкт-Петербург-2030», в то время как, культурная сфера является наиболее важной, по причине значимости культурного сектора города на общероссийском уровне. В Санкт-Петербурге сосредоточено наибольшее количество культурно-исторических памятников. Развитие культуры способствует получению Санкт-Петербургом статуса не только историко-культурного центра международного уровня, но и инновационного и современно развитого мегаполиса. Важно отметить, что творческо-культурная среда является новым фактором конкурентоспособности в условиях постиндустриального развития. Проще говоря, культура становится одним из основных источников конкурентного преимущества.

Серьезным препятствием для раскрытия культурного потенциала города является отсутствие закрепленного в законодательстве понятия «социально-культурных отраслей». В стратегии «Санкт-Петербург-2030» к культурным отраслям отнесены: кино, изобразительные искусства, дизайн, издательское дело, реклама, мода, архитектура, компьютерные технологии и Интернет, культурный туризм, галерейный бизнес, музыка, исполнительные искусства. В «Основах государственной культурной политики» культурный сектор включает в себя: индустрию кино и музыкальную индустрию, производство компьютерных игр и телевидение, торговля книгами, издательский бизнес, промышленный дизайн, индустрия моды, СМИ и производство рекламы.

Правительством Великобритании было разработано и введено в законодательство понятие «социально-культурного» сектора. Данное понятие используется на территории большинства европейских государств. Культурный сектор включает в себя большое количество областей, при взаимодействии которых создается положительный эффект для городской экономики. Экспертами фонда PwC (PwC предоставляет аудиторские и консультационные услуги, а также услуги в области налогообложения и юридические услуги публичным и частным компаниям разных отраслей) в России был разработан «Индекс культурного капитала».

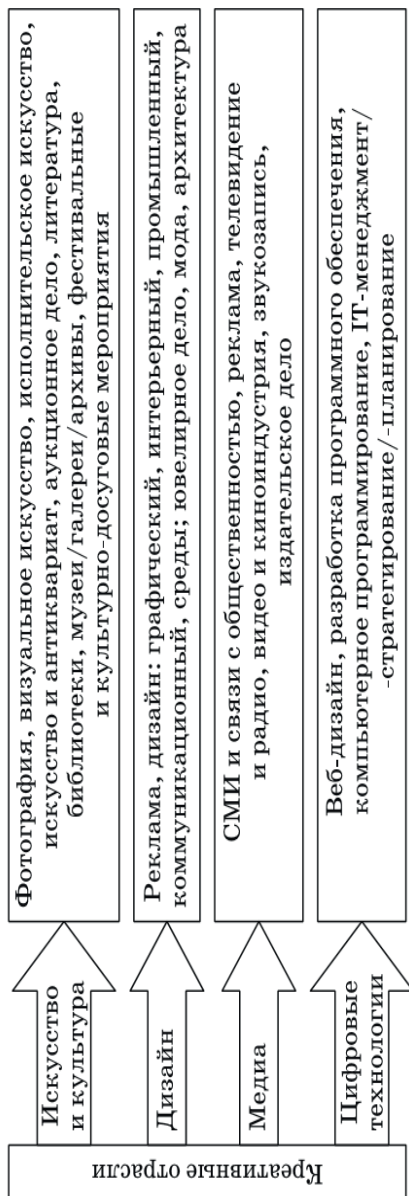


Рис. 1. Структура культурных отраслей

Разработка включает в себя расширенный перечень культурных областей, полностью отражающий развитие культурного сектора.

Культура выделяется стратегией как одна из приоритетных отраслей социально-экономического развития Санкт-Петербурга. Однако ни в стратегии, ни в государственных программах, реализующих цели стратегии, не содержится показателей динамики развития культурного сектора в экономике города. Исключение составляет процент от ВРП. Доля ВРП культурного сектора, согласно стратегии, к 2030 г. будет составлять порядка 14%. Для проведения комплексного анализа данного сектора недостаточно показателей. Стратегический анализ и статистический учет культурных отраслей обуславливается влиянием данной сферы на прочие отрасли, например туризм и туристическая привлекательность, инвестиционная привлекательность и др.

Для проведения актуализации стратегии предлагается введение следующих понятий: индекс креативного капитала; среднегодовая численность занятых в отрасли, оборот предприятия, уровень обеспеченности населения культурными учреждениями.

Стратегическое планирование долгосрочного социально-экономического развития является непрерывным процессом, включающим в себя сложную и многоплановую деятельность по формулированию и актуализации целей и приоритетов развития. Правильное и своевременное определение конкурентных преимуществ, предопределяет характер, направленность и эффективность комплексов мероприятий для реализации Стратегии.

Система стратегического планирования Санкт-Петербурга находится на пути своего формирования, определяются новые и актуализируются уже существующие приоритеты городского развития. На данном этапе необходимо уделить особое внимание развитию креативного класса в самых разных отраслях экономики города, поскольку создание такой «платформы» для роста сегодня обеспечит устойчивое развитие в будущем и укрепит конкурентные преимущества Санкт-Петербурга как на российском, так и на международном уровне.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития субъектов // Официальный сайт Министерства экономического развития Рос-

сийской Федерации. URL: http://economy.gov.ru/upload/02_dtp/sub_starteg.xls (дата обращения: 24.09.2017).

2. *Победин А. А.* Развитие стратегического планирования в России: новые перспективы и новые технологии (по итогам XIV Общерос. форума «Стратегическое планирование в регионах и городах России») // Политология. Экономика. Информатика. 2014. Т. 6, № 2. С. 163–168.

3. Методические рекомендации по разработке стратегии социально-экономического развития МО. Сер.: Библиот. местн. самоуправления. Вып. 43. М.: Моск. обществ. науч. фонд; Администрация Самар. обл.; Ин-т макроэкон. исследований, 2014.

О. О. Белозерцева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

О ПЕРСПЕКТИВАХ «ВИМЕНОМИКИ»: БУДУТ ЛИ «СИЯТЬ» ЖЕНЩИНЫ В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ?

Ключевые слова: Япония, рынок труда, «вуменомика», абэ-номика, демографическая ситуация, старение населения, гендерный разрыв, Синдзо Абэ.

В современном мире проблема занятости населения занимает одну из ключевых позиций в обеспечении экономической безопасности почти любого государства. Особенно этот вопрос остро стоит перед развитыми странами, в частности Японией, которая в настоящее время находится на этапе резкого сокращения рабочей силы, обусловленного старением населения, т. е. высоким процентом пожилых людей, и снижением уровня рождаемости.

Впервые число жителей японских островов старше 65 лет превысило десятипроцентную отметку в 1985 г. Для сравнения то же самое произошло на Западе гораздо раньше: во Франции — в 1940 г., в Швеции — в 1950 г., а в Италии — в 1965 г. Однако к

2015 г. этот показатель у Японии был уже равен 26,6%, в то время как у ближайших «конкурентов» — Франции, Швеции и Италии он оставался на уровне 19,1, 19,9 и 22,4% соответственно [2, с. 13]. Получается, что темпы старения населения в Японии намного опережают другие развитые страны. В количественном выражении число лиц старше 65 лет в 2016 г. составило рекордные 33,42 млн человек. Вместе с тем уровень рождаемости в тот же период составил 1,44 рождений на одну женщину детородного возраста. Доля трудоспособного населения в возрасте от 15 до 64 лет составила 75,92 млн человек, что равняется 60,6% [3, с. 16]. Кроме того, неутешительными выглядят и прогнозы специалистов, согласно которым к 2060 г. население страны в целом сократится на 30%, в то время как доля людей преклонного возраста возрастет до 40% [2, с. 15].

В таких условиях японское правительство вынуждено было искать новые и подчас радикальные пути решения проблемы нехватки рабочих рук и как следствие ухудшения экономической ситуации в стране в целом. Один из выходов из сложившейся ситуации ныне действующий премьер-министр Японии Синдзо Абэ увидел в снижении гендерного разрыва на рынке труда.

С приходом к власти в декабре 2012 г. администрация С. Абэ в качестве приоритетной задачи обозначила выход Японии из состояния стагнации, вызванной, в том числе хронической дефляцией, последствиями природно-техногенной катастрофы на АЭС «Фукусима-1», через проведение новаторской экономической политики, получившей по аналогии с «обаманомикой» в США название «абэномика». В качестве основных целей были определены преодоление дефляции, выправление ситуации на валютном рынке, а также обеспечение роста занятости населения и его доходов. Достигнуть указанных целей предполагалось посредством форсированной либерализации финансовой политики, повышения маневренности в сфере государственных финансов и осуществления стратегии экономического роста. Что касается реформ в государственном секторе, здесь ключевым направлением стала «вименомика», т. е. увеличение трудовой занятости женщин в целях компенсации нехватки рабочей силы в стране.

Деловые круги Японии, оценив возможную экономическую выгоду от расширения женского присутствия на рынке труда, активно поддержали инициативу правительства. Во многом благодаря усилиям бизнес-сообщества в настоящее время занятость среди женщин трудоспособного возраста достигла 65%, что является наилучшим показателем за последние несколько лет. Прозорливость бизнесменов подтвердили и прогнозы экспертов Goldman Sachs, согласно которым вовлеченность женщин в экономику наравне с мужчинами приведет к существенному росту ВВП страны — с нынешних 500 трлн иен до 570–580 трлн иен, что полностью отвечает чаяниям нынешней администрации увеличить ВВП до 600 трлн иен к 2020 г. [2, с. 6]. Также радужные перспективы «вуменомики» подтвердили исследования ОЭСР, в соответствии с результатами которых проблема сокращения рабочих рук в Японии будет решена до 2030 г., в случае занятости мужчин и женщин в равных пропорциях [12].

Первые реальные результаты «вуменомики» появились уже в 2014 г., когда число женщин, занимающих руководящие должности среднего звена, увеличилось на 8,3% по сравнению с показателем 2012 г. Вместе с тем администрация С. Абэ не собирается останавливаться на достигнутом и в перспективе планирует увеличить долю управленческих кадров женского пола до 30% к 2020 г. [13, с. 15].

Кроме того, согласно первоначальному замыслу правительства Японии уровень занятости женщин наиболее трудоспособного возраста от 25 до 44 лет должен был достичь 73% лишь к 2020 г. [там же], в то время как уже в 2015 г. данный показатель составил 71,6%. Иными словами, наметившаяся динамика в 1% делает возможным достижение обозначенной цели ранее заявленного срока.

Вместе с тем одновременно с победами «вуменомики» наблюдается и ряд поражений, работу над ошибками причин которых еще только предстоит провести.

Так, на заре реформ Абэ в 2013 г. лишь 1,1% высших руководящих позиций в частном секторе принадлежало женщинам, что являлось самым низким показателем среди стран ОЭСР [14, с. 3]. Сейчас значение данного показателя не многим выше — 2,7%, что

по-прежнему не позволяет Японии избавиться от звания самой неэмансипированной в сфере занятости страны среди развитых государств.

Также в настоящее время Япония существенно отстает от развитых стран в части индекса гендерного равенства. В мировом таблице по гендерному разрыву среди 145 стран Токио занимает 101 строчку, в то время как, например, по показателю «Здравоохранение» Страна восходящего солнца обосновалась на 42-м месте [16]. Объяснений данному явлению можно найти множество, самое логичное из которых кроется в социальной среде, окружающей японских женщин.

В рамках «вименомики» предполагалось полностью решить проблему так называемых «листов ожидания», что является ничем иным, как очередью в дошкольные учреждения. Так, С. Абэ в своей приветственной речи на открытии Всемирного женского симпозиума, состоявшегося в Токио в сентябре 2014 г., особо отметил эту проблему, указав, что «мы должны исключить из нашего лексикона фразу «лист ожидания в сфере ухода за детьми» [11, с. 2]. Определенные успехи были достигнуты в период с 2012 г. по 2016 г., когда количество детей, принятых в детские сады и ясли, увеличилось на 428 тыс. человек, а согласно данным на 1 апреля 2017 г. численность персонала в этих учреждениях возросла на 100 тыс. человек, составив 2,74 млн человек. Вместе с тем главная задача осталась нерешенной: по состоянию на начало 2017 уч. г. «лист ожидания» увеличился на 2528 детей по сравнению с прошлым годом. В настоящее время в нем значится 26 081 ребенок [15]. Следовательно, принимая во внимание тот факт, что увеличение числа работающих женщин может негативно сказаться на и без того низком уровне рождаемости, решение социальных проблем требует от правительства разработки мер в части построения своего рода общества равных возможностей с акцентом на создание комфортных рабочих условий, которые избавили бы женщин от необходимости делать выбор в пользу семьи или карьеры.

В настоящее время многие японские компании рапортуют об успехах в сфере занятости женщин, их головокружительных карьерах и росте прибыли предприятий, в которых дамы занимают

руководящие должности. Действительно, защите материнства и детства в частном секторе стали уделять больше внимания, но очевидно этого недостаточно. Основным препятствием на пути построения общества, в котором по выражению С. Абэ, «женщины будут сиять», является несбалансированность ценностей традиционного общества и трудового потенциала женской части населения страны. Женщины по-прежнему продолжают испытывать на себе весь спектр гендерной дискриминации, рецепт преодоления которой пока не найден.

Литература

1. 日本統計年鑑東京平成28年.東京:総務省統計局. 2016. 963 ページ. Ежегодный стат. справ. Японии — 2016. Токио: Управление статистики Мин. внутренних дел и коммуникаций Японии, 2016. 963 с.
2. Japan Portfolio Strategy [Электронный ресурс]. Womenomics 4.0: Time to Walk the Talk. URL: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/outlook/womenomics4-folder/womenomics4-time-to-walk-the-talk.pdf> (дата обращения: 03.10.2017).
3. Панов А. Н. О Японии. Очерки и исследования дипломата. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2014. 608 с.
4. McNeill D. Blowing Up Japan's Economy to Save it: Abenomics Two Years On // Global Asia. 2014. No 4. P. 18–22.
5. Noguchi H., Suzuki S. The power to compete. An Economist and an Entrepreneur on Revitalizing Japan in the Global Economy. New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2014. 225 p.
6. Statistical handbook of Japan. Tokyo: Statistic Bureau of Ministry of Internal Affairs and Communications of Japan, 2016. 198 p.
7. Statistical handbook of Japan. Tokyo: Statistic Bureau of Ministry of Internal Affairs and Communications of Japan, 2017. 199 p.
8. Stockwin A., Kweku A. Rethinking Japan: The Politics of Contested Nationalism. London: Lenxington Books. 2017. 299 p.
9. The Securities Market in Japan: An Illustrated Guide. Tokyo: Japan Securities Research Institute, 2016. 371 p.
10. ファイナンス. 2016. 第 1 2 号. Финансы. 2016. № 12.
11. Вступительная речь премьер-министра Японии С. Абэ на открытии Всемирного женского симпозиума в Токио в 2014 г.

[Электронный ресурс]. URL: <http://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000051920.pdf>

12. OEDS: Labour force statistics by sex and age indicators [Электронный ресурс]. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LFS_SEXAGE_I_R (дата обращения: 03.10.2017).

13. Japan and the World. 2016. No 14.

14. GMI Ratings 2013 on Board survey [Электронный ресурс]. URL: https://www.calstrs.com/sites/main/files/file-attachments/gmi-ratings_wob_042013-1.pdf (дата обращения: 03.10.2017).

15. Доклад Министерства здравоохранения, труда и благосостояния Японии о текущем состоянии приема детей в дошкольные учреждения дневного пребывания [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/0000176137.html> (дата обращения: 03.10.2017).

16. United Nations Development Programme, Human Development Report [Электронный ресурс]: Gender Inequality Index. URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/GII> (дата обращения: 03.10.2017).

Д. Д. Вакуенкова

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Ключевые слова: *окружающая среда, экономическое сообщество, мировое сообщество, экологический кризис, интеграция ресурсов, природоохранные предприятия, государственное финансирование, хозяйственно-экономическое пространство, производственные силы.*

Мировое экономическое сообщество, руководствуясь острой необходимостью решения экологических проблем, приняло в 1972 г. резолюцию относительно финансовых и организационных мер в вопросах окружающей среды и программу ООН по окружающей среде — ЮНЕП. С тех пор внимание мирового со-

общества нацелено на поиск наиболее эффективных путей решения экологических проблем, и, что более важно, на исследование причин их возникновения, на предотвращение экологической катастрофы. Экологические проблемы способны влиять абсолютно на все сферы жизнедеятельности человека, а взаимоотношения общественного производства с окружающей средой требуют радикальной перестройки, ведь ресурсы биосферы есть не что иное, как основа существования человека как биологического существа. Немаловажное значение принимает также переосмысление важности взаимодействия двух необходимых человечеству наук — экологии и экономики.

Разумеется, локальные природоохранные предприятия играют важную роль в развитии всего глобального аппарата по бережному природопользованию. Особенно важно, когда правительство страны заинтересованно в активном участии региона в решении экологических проблем и всячески стремится содействовать как на финансовом уровне, так и на массово-агитационном. Напряженное экологическое состояние одного объекта в составе государства способно подорвать нормальное функционирование не только других регионов страны, но существенно снизить общемировой показатель состояния окружающей среды. К примеру, озеро Байкал — самое глубокое озеро на планете, крупнейший источник пресной воды. От его состояния зависит благоприятная (или наоборот) обстановка во всем мировом обществе. Несомненно, охрана озера Байкал напрямую зависит от должного финансирования и от рационального природопользования. Помимо существования регионального природоохранительного центра, существует федеральная целевая программа, по которой до 2020 г. финансирование проекта «Охрана озера Байкал» будет увеличено с 58 млрд руб. до 80–90 млрд руб. [3]. Основная цель проекта — защита Байкальской природной территории от воздействия не столько природных факторов, сколько техногенных и антропогенных. По своей сути данная программа является дополнительным инструментом координации власти на различных уровнях в рамках управления правительства РФ. Такая единая система необходима в связи с построением эколого-ориентированного экономического развития региона.

Помимо взаимодействия правительства и регионов немаловажной целью является формирование на мировом уровне экологически безопасного хозяйственно-экономического пространства. Данное высказывание предусматривает согласованное сотрудничество в области научно-технического прогресса и экономической интеграции сил, средств, ресурсов для того, чтобы успешно решать экологические проблемы, стараясь предотвратить их развитие уже на этапе возникновения.

В результате необдуманного природопользования, антропо-техногенной деятельности, недостаточного контроля экономических и правительственных структур уже деградировано более 15% суши [1], и эта цифра не является предельной. Международный почвенный центр (Нидерланды) выводит такие данные: каждый час 1700 акров производительных почв становятся пустыней из-за нерационального пользования.

Около 250 млн человек потребляют некачественную воду. К естественным водоемам ежегодно поступает почти 500 млрд т промышленных, бытовых стоков. Помимо того, что экологические проблемы влияют на уровень смертности, они являются показателем экономического состояния страны. Ежегодные убытки от природной деградации оцениваются (в % от ВВП): 0,4–2 в развитых странах и, отлично от них 6–18 в странах третьего мира [там же]. Эти данные показывают положительное влияние существования интеграций экономических, политических сил для решения экологических проблем.

Накопление отрицательных экологических последствий возникает по причине невозможности на современном этапе развития создавать адекватные формы и способы решения противоречий между высоким уровнем развития социальных производственных сил (возрастающих из-за прогрессивного увеличения потребностей человечества в удовлетворении собственных нужд) и экологическим состоянием природной среды. Когда производственные институциональные отношения и производство ресурсов не отвечают экологическим возможностям биосферы возникает экологический кризис. Современный экологический кризис в большей степени вызван существующими формами общественного сознания, ограниченность производственных от-

ношений и несоответствием законов развития общества законам биосферы.

Таким образом, становится понятно, что экологические факторы формируют основу многих вопросов в среде международных экономических отношений и, несомненно, правильная организация экономической деятельности существенно влияет на экологическое состояние планеты.

Литература

1. *Климко Г. Н.* Основы экономической теории [Электронный ресурс]. Политэкономический аспект. URL: <http://readbookz.com> (дата обращения: 24.09.2017).

2. *Воронков Н. А.* Экология общая, социальная, прикладная [Электронный ресурс]: учебник для студентов высших учебных заведений. URL: <https://texts.news/obschaya-ekologiya> (дата обращения: 24.09.2017).

3. Проект охраны озера Байкал [Электронный ресурс]. URL: <https://arigus.tv/news> (дата обращения: 24.09.2017).

4. Программа охраны озера Байкал [Электронный ресурс]. <http://www.infpol.ru/news/society> (дата обращения: 24.09.2017).

В. Г. Воробьева

*Смоленский институт экономики
Санкт-Петербургского университета
технологий управления и экономики*

Е. С. Ивлева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

**СТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ И ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ
ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

***Ключевые слова:** стабилизирующие факторы, дестабилизирующие факторы, малые и средние предпринимательские формы, новые инструменты поддержки МСП.*

Трансформация российской хозяйственной системы только в отдельные фрагментарные, с точки зрения истории, периоды была связана с развитием предпринимательства. Это, безусловно, объясняет то, что институты предпринимательства возникали в России не в результате плавного эволюционного развития, а путем разрушения административной системы хозяйствования, насильственной ломки правил и норм поведения субъектов экономики, начиная с купцов, промышленников, ремесленников, кооператоров.

С 1917 г. тотальное преобладание получили командно-административные методы ведения хозяйства, а само понятие «предпринимательство» исчезло из экономического и научного оборота. Как и сама Россия свернула в это время с пути развития товарно-денежных отношений, противопоставляя себя экономическому развитию всех стран мира, даже самых микроскопических. Эта историческая временная петля составляет более 80 лет и является фактором дестабилизирующим развитие экономики предпринимательства и практики управления.

Учитывая опыт стран мира, развитие сектора малого и среднего предпринимательства связано с флексибилизацией рынков, гибкостью и способностью заполнять незанятые ниши рынков, в том числе в отраслях, представляющих инновационные направления экономического роста, там, где нет крупного производства. Социальная функция малых и средних предприятий также очень важна, поскольку связана с решением задачи снижения безработицы, особенно в экономике РФ, где пространственные экономические проблемы остры и специфичны, а сам термин «региональная экономика» по перечню задач и проблем сродни термину «макроэкономика» в отношении экономик европейских стран.

Определить теоретические подходы к исследованию проблемы факторов стабилизирующих и дестабилизирующих формирование и функционирование системы управления развитием малого и среднего предпринимательства (МСП) представляется возможным, используя тенденции только последних нескольких

десятилетий, когда появилась возможность выявления факторов стимулирующих рост предпринимательской активности. Они позволяют связывать развитие институтов предпринимательства с ростом валового внутреннего продукта, предоставлением рабочих мест, обеспечением социально-экономической стабильности в обществе, изменением роли и места сектора МСП в экономической системе.

Кроме того, в последние годы многие авторы обращают внимание уже на процессы более высокого порядка экономического развития, а именно интернационализацию предпринимательской деятельности как фактора устойчивого развития глобальной экономической системы, в том числе в связи с деятельностью малого и среднего предпринимательства.

В условиях циклического развития экономики, нарастания неопределенностей, усиливающих и риски и шансы предпринимательской деятельности, совершенно особое значение приобретает качество системы управления предпринимательством, в том числе в его малых и средних формах. Усиление неустойчивости и неопределенности развития экономики предопределяет нелинейный характер развития МСП в России и определяет проблемы, связанные с совершенствованием системы его государственного регулирования и поддержки. Сценарии стратегического развития экономики создаются на разных уровнях управления и содержат как элементы поддержки предпринимательства, так и стратегические перспективы и ориентиры государственного регулирования и поддержки МСП.

«Следовательно, в настоящее время развитие стратегического менеджмента требует изменения не формального подхода к прогнозированию и планированию, а использование сценарного подхода для создания возможных вариантов сценариев развития в будущем и их возможного воздействия. Такие варианты развития содержат в себе множество вариантов возможных будущих событий, увеличивая ценность, взвешенность и обоснованность стратегических решений, целей и стратегий, реализуемых в создаваемых сценариях» [1, с. 45].

Исследование любой проблемы в экономике и менеджменте начинается с факторного анализа. Факторы рассматриваются с

точки зрения внешнего или внутреннего влияния, уровней производства и управления, сферы воздействия, уровня влияния на экономическое развитие и т. д. Все эти критерии определены взаимосвязью и взаимообусловленностью экономических и управленческих результатов.

Теория факторов стабилизирующих и дестабилизирующих экономику основана на теории факторов производства и факторов экономического роста.

В национальном отчете «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016–2017 г.» [2, с. 60] в качестве факторов, негативно влияющих на развитие производства в России, названы:

- политика государства с частотой упоминания более 80;
- финансовая поддержка, более 30 упоминаний;
- коррупция, более 20;
- культурные и социальные нормы, более 20;
- открытость рынка / барьеры входа, более 20;
- образование, более 10;
- социально-экономическая ситуация, более 10;
- государственные программы, более 10;
- способность к предпринимательству, более 5;
- доступ к физической инфраструктуре, менее 5.

Как видим, возможности государственного регулирования и поддержки предпринимательства попадают в названную шкалу дважды: как политика государства с высокой оценкой и как государственные программы, с оценкой менее 10 упоминаний. В самом отчете на протяжении нескольких лет политику государства эксперты идентифицируют с точки зрения непредсказуемости и даже агрессивности, а «правила игры», или нормы, как непостоянные.

В то же время следует учитывать экспертные оценки роли факторов, стимулирующих воздействие на развитие предпринимательства в России в 2016 г. Среди них:

- открытость рынка/барьеры входа, более 40 по частоте упоминаний экспертного сообщества;
- государственные программы, более 40;
- способность к предпринимательству, более 40;
- политика государства, более 25;
- образование, частота упоминаний равна 25;

- образование, равна 25;
- коммерческая и профессиональная инфраструктура, более 15;
- финансовая поддержка, более 10;
- социально-экономическая ситуация, более 10;
- культурные и социальные нормы, более 5;
- научно-технические разработки, более 5;
- доступ к физической инфраструктуре, более 0,25 [там же, с. 61].

Высокая частота упоминаний возможностей государственно-го программ (более 40) и высокая частота упоминаний фактора «политика государства» (более 25) свидетельствует о результативности разработки линейки инструментов государственного регулирования и поддержки, в том числе, и программ развития малых и средних предпринимательских форм.

Стабилизирующие и дестабилизирующие факторы формирования и развития системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства следует рассматривать на разных уровнях управления: наноэкономическом, микроэкономическом, мезоэкономическом, макроэкономическом с учетом мегаэкономических особенностей развития экономики предпринимательства. Учитывая особую роль человеческого фактора в развитии экономики предпринимательства, следует исследовать и наноэкономический уровень формирования и развития проблемы. Учитывая появление таких факторов восприятия как статус предпринимателя, карьера предпринимателя, предпринимательское поведение сотрудников, предпочтение общего стандарта жизни и др. Здесь мы обращаем внимание на принципиальную оценку наноэкономического уровня как структурного уровня национальной экономики.

К наноэкономическим факторам, дестабилизирующим систему отнесем недостаточную поддержку или отсутствие целевых образовательных программ, поддерживающих потребности, интересы и цели будущих предпринимателей, в том числе в рамках социально-ориентированного бизнеса, поддержки целевых «точек роста», экологического предпринимательства, молодежного предпринимательства и др. Речь, особенно, о трех фокус-группах: молодежь, женщины и отставные силовики. В том числе, с учетом имиджевых параметров таких образовательных программ, учи-

тывая специфическое отношение к предпринимательству в России, элементарному отсутствию навыков предпринимательской деятельности и неразвитости институтов предпринимательства.

К микроэкономическим факторам, дестабилизирующим систему отнесем недостаток собственного капитала компаний, низкое качество человеческого капитала, низкое качество технологий, усиливающее проблему экологической адаптации производства, проблемы, связанные с институциональной поддержкой. Институциональная поддержка предполагает нормативно-правовую поддержку, стабилизирующую развитие МСП, развитие инфраструктуры предпринимательства, наличие информации о перспективах и стратегических целях развития МСП с учетом стадии развития экономики и общества.

Мезоэкономические факторы определяют дополнительные возможности или проблемы регионального уровня управления, в том числе и по вопросам развития МСП.

К макроэкономическим факторам, учитывая теоретические предпосылки кейнсианского регулирования, отнесем низкий потребительский и инвестиционный спрос, в том числе спрос на инновационные товары и услуги, вследствие их высокой цены, недостаточность государственной финансовой поддержки.

Классификация факторов стабилизирующих и дестабилизирующих систему государственного регулирования и поддержки МСП может быть произведена на основе разных критериальных признаков.

По отношению к национальной экономике факторы могут ранжироваться как внутренние (конкурентоспособность предпринимательских структур, развитие инфраструктуры предпринимательства и др.) и внешние (интернационализация предпринимательской деятельности и др.).

С позиций макроэкономического анализа стабилизирующие и дестабилизирующие факторы представлены факторами спроса (заработная плата, склонность населения к сбережению, фискальная политика государства), предложения (количество и качество природных ресурсов, трудоспособного населения, наличие основного капитала, уровень технологий) и распределения (реальная аллокация ресурсов, труда и производства).

С позиций типов экономического роста факторы могут быть сгруппированы как экстенсивные (расширение сектора экономики предпринимательства и др.) и интенсивные (оптимизация структуры экономики предпринимательства, развитие стратегических направлений экономики предпринимательства, в том числе услуг бизнесу и др.).

Стабилизирующее и дестабилизирующее воздействие осуществляется на коротких, средних и длительных интервалах времени. Воздействуют как прямые, так и косвенные факторы.

По содержательному признаку факторы формирования системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства представлены: структурными, функциональными, институциональными, историко-социологическими, циклическими и системными.

К системным факторам, стабилизирующим формирование системы государственного регулирования и поддержки МСП, отнесем:

- развитие нано-, микро-, мезо- и макроэкономического инструментария государственного регулирования и поддержки МСП;
- развитие методов, инструментов и механизмов регулирования, учитывающих факторы расширенной производственной функции в рамках теории экономического развития и накопления национального богатства;
- развитие методов и механизмов регулирования МСП с учетом стратегических перспектив расширения предпринимательского сектора экономики.

Факторы, дестабилизирующие формирование системы государственного регулирования и поддержки МСП:

- фрагментарное развитие инструментов государственного регулирования и поддержки МСП;
- развитие методов, инструментов и механизмов регулирования, учитывающих факторы простейших производственных функций;
- условное приближение к решению задач устойчивого развития;
- развитие методов и механизмов регулирования МСП без учета стратегических перспектив расширения предпринимательского сектора экономики.

Понимание результата экономического развития как итога функционирования системы стабилизирующих и дестабилизирующих факторов является основой для формирования и развития соответствующих методов, инструментов и механизмов управления. Необходимы гибкие и адаптивные инструменты поддержки и государственного регулирования экономики. Они должны учитывать не только уровни регулирования, стадии жизненного цикла предпринимательских систем, уровни их конкурентоспособности, но и меры целевой поддержки малых и средних предпринимательских форм, демонстрирующих, или заявляющих на момент регистрации потенциал для роста, связанный с оказанием услуг бизнесу, экологически безопасному росту, экологически чистому производству.

Литература

1. *Алексеева М., Богачев В.* Формирование экономической стратегии развития: проблемы и сценарии // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 11.

2. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2016–2017 г.» [Электронный ресурс]. URL: http://Gem_russia_2016-2017.pdf (дата обращения: 09.10.2017).

3. *Звягина Е. М., Жутяева С. А., 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. *Пчелинцева С. А.* Анализ динамики движения капитала в Российскую экономику // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2017. № 7.

Ю. В. Владимирова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФИНАНСИРОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИИ

Ключевые слова: финансирование, физическая культура, спорт, развитие спорта.

Спорт стал не только заметным социальным, но и политическим фактором в современном мире. Привлечение широких масс населения к занятиям физической культуры, состояние здоровья населения и успехи на международной арене являются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы любой нации [1, с. 7].

Финансирование физической культуры и спорта в настоящее время является одним из важнейших направлений государственной политики в России. Цель государства — это воспитание здорового подрастающего поколения страны, которое должно разделить ценности активного образа жизни и физической культуры, а также обеспечить конкурентоспособность и сохранить позиции лидеров по разным направлениям спорта. Для этого необходимо обеспечивать подготовку спортивного резерва: в секциях при школах, в спортивных вузах, а также в сборных страны. Но нельзя забывать о спортсменах завершающих карьеру и находить применение их профессионализму, таланту и опыту [3]. Для этого разработаны различные стратегии и программы, одной из которых является федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 гг.», финансовое обеспечение, которой предусматривает 94,3 млрд руб., в том числе из федерального бюджета — 73,4 млрд руб., из бюджетов субъектов РФ 15,8 млрд руб. [1, с. 4].

Однако реализация этой Программы может повлечь за собой определенные риски, основным из которых является финансовый риск, а именно:

1. Недостаточное финансирование Программы за счет федерального бюджета, обусловленный инфляционными процессами и обесцениванием финансовых ресурсов в стране.

2. Сокращение объемов финансирования Программы за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, связанное с возможным изменением социально-экономической ситуацией в регионах.

3. Несвоевременное принятие решений на региональном уровне о софинансировании мероприятий Программы по подготовке

проектно-сметной документации на объекты капитального строительства [1, с. 10].

Правительство Российской Федерации предоставило результаты и показатели о проделанной работе в рамках реализуемой Программы за 2016 г., где доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, увеличена до 34,2%, что по плану предполагало 32%. А доля учащихся и студентов, занимающихся физической культурой и спортом, увеличилась до 74,8%, что по плану предполагало 64%. Единовременная пропускная способность объектов спорта составила 47,7%, что по плану предполагало 34% [2].

По итогам Олимпиады в Рио-де-Жанейро Российская Федерация заняла четвертое место в неофициальном командном зачете, завоевав 56 медалей, из них 19 золотых, 18 серебряных и 19 бронзовых. Нельзя не отметить проделанную работу в совершенствовании законодательства в области спорта, где было принято шесть федеральных законов.

Главней задачей в сфере физической культуры и спорта является правильная расстановка приоритетов, а именно — сосредоточения внимания не только на спорте высших достижений, а и на приобщении всех возрастных и социальных групп населения к физической культуре и спорту. Чтобы это не повлекло за собой неравномерное распределение финансовых ресурсов на развитие спортивной отрасли в стране.

Литература

1. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 гг.»: утв. Постановлением Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30.

2. Массовый спорт и спорт высших достижений [Электронный ресурс]: некоторые важные результаты и показатели 2016 г. URL: <http://government.ru/info/27285/> (дата обращения: 20.09.2017).

3. Заседание Совета по развитию физической культуры и спорта // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/54550> (дата обращения: 20.09.2017).

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: брендинг территории, национальная стратегия, управление регионами, глобализация, конкурентоспособность.

Изучение стратегического развития территорий (городов, краев и областей) относится к числу актуальных исследовательских направлений современной российской и зарубежной науки. Наряду с другими стратегическими инструментами брендинг рассматривается в качестве важнейшего ресурса, способствующего росту конкурентоспособности регионов. Очевидно, что век информационных технологий, глобализационные процессы в экономике, а также постоянно меняющаяся межстрановая социально-политическая обстановка привели к смещению конкуренции между межгосударственными образованиями и национальными суверенитетами на уровень таких территорий как город и регион [1–3].

Анализ современной экономической научной литературы свидетельствует о недостаточной проработанности вопросов стратегического использования территориального брендинга в повышении привлекательности регионов нашей страны. Объективными причинами этого является то, что российский путь освоения вопросов территориального брендинга имеет недолгую историю и начинался с изучения опыта западных коллег в сфере брендинга мест (place branding), как эту научно-практическую область называют в англоязычных источниках, или геобрендинга, как принято называть данную сферу среди французских исследователей [4]. Также в исследовании данного вопроса необходимо отметить и то, что разные ученые рассматривают брендинг территорий в различных аспектах: маркетинговых, экономических, соци-

ально-политических, культурно-исторических, правовых и пр., что свидетельствует об отсутствии единого подхода к определению данного термина (табл. 1).

Таблица 1

Трактование учеными категории «брендинг территории»

Автор	Подход к определению термина
С. Анхольт	Говорит не о маркетинге территорий (place marketing), а о брендинге территорий (place branding) и брендинге государств (nation branding). Основными составляющими развития национального бренда видит: туризм, экспорт, правительство, люди, культура и наследие, инвестиции и иммиграция
Т. Атаева	Территориальный бренд — это бренд страны, региона, города или другого территориального образования, который формируется за счет экономического, политического, социокультурного потенциала в определенной географической местности
С. Вард	Уделяет внимание искусственному управлению привлекательностью территорий с помощью целенаправленных информационно-рекламных действий
Ф. Го	Территориальный брендинг — это процесс определения ресурсов, являющийся для большинства территорий их наиболее ценным активом: это люди, которые живут там
А. Дайн	Говорит о том, что маркетинг территорий призван улучшить имидж города и привлечь промышленников
К. Динни	Территориальный брендинг — это процесс, который содействует созданию «наиреалистичнейшего, наиболее конкурентоспособного и спешно стратегического видения для города, региона или страны»
Д. Хайдер, Ф. Котлер и И. Рейн	Говорят о модели, когда территории (города, регионы и страны) становятся товарами, а граждане выступают в роли потребителей. При продвижении территорий они выделяют четыре направления развития — имиджевая, инвестиционная, туристическая и социальная привлекательность. Ф. Котлер особое внимание уделяет маркетинговому стратегическому планированию
А. М. Лавров	Положил начало развитию вопросов регионального маркетинга в России, обратив внимание, что маркетинг может существовать не только на микро уровне предприятий, но и мезо- и мегауровне

Автор	Подход к определению термина
Т. Мещеряков	Бренд территории является ее нематериальным маркетинговым активом и формирует ее коммуникативный капитал

Составлено автором по: [2; 5–7].

Таким образом, выделенные определения из всего многообразия подходов к трактовке понятия «брендинг мест» / «брендинг территорий» свидетельствуют о том, что опыт создания и продвижения бренда территории базируется на использовании различных критериев территориальной индивидуальности. Условно их можно разделить на следующие: 1) ресурсы территории (природно-географические и климатические особенности, сырьевые ресурсы, флора, фауна и т. п.; экологические; социальные (история, традиции, этнографические особенности), уровень и качество жизни населения, культурное наследие и ресурсы и др., демографические; 2) финансово-экономические (уровень развития и особенности экономики, производственный потенциал, инвестиционный потенциал, уровень деловой активности и т. д.); 3) институциональные, в том числе законодательство; административно-политические — эффективность правительства, репутация руководства и т. д.; инновационные; информационные, аудит, рекламный рынок и PR-услуги [5].

На сегодняшний день в рамках научных подходов к исследованию вопросов стратегического развития брендинга территорий можно выделить следующие противоречия:

- Во-первых, отсутствует согласие не только в трактовке терминов, но и в том, чем брендинг территории отличается от маркетинга территории и ее продвижения и как соотносится с ним.
- Во-вторых, существует путаница «в определениях социальных и пространственных атрибутов бренда территории». Вызвано это тем, что, как правило, понятие брендинг территорий разбивается и многими специалистами рассматривается как бренд и территория по отдельности.
- В-третьих, существуют определенные противоречия между практиками и теоретиками, так как концептуальные основы брен-

динга территорий только еще закладываются в российских реалиях экономического развития и порой не успевают отвечать практикам на поставленные задачи. Однако отметим, что несмотря на разнообразие подходов к сущностному пониманию термина «брендинг территорий», в целом основные его задачи нацелены на [6–9]:

- привлечение инвестиций и развитие малого и среднего предпринимательства на уровне региона;
- государственное финансирование и субсидирование, программы государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса в регионах;
- преодоление дефицита различных ресурсов;
- целенаправленное формирование потребительского представления об уникальности территории;
- повышение узнаваемости территории как на внутренних, так и на внешних рынках, выгодного присутствия ее образа в СМИ.

Литература

1. *Нагорняк Т. Л.* Бренд-политика: технологии и методики оценки // PolitBook. № 2. 2013. С. 155–166.

2. *Якубова Т. Н., Крюкова А. П.* Территориальный брендинг как инструмент развития региона // Молодой ученый. 2014. № 21. С. 484–488.

3. *Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / под ред. К. Динни.* М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

4. *Брендинг малых и средних городов России: опыт, проблемы, перспективы: материалы Всерос. науч.-практ. очно-заоч. конф. / отв. ред. А. М. Бритвин.* Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2012. 300 с.

5. *Панкрухин А. П.* Маркетинг территорий. 2-е изд., доп. СПб.: Питер, 2006. 416 с.

6. *Шапкина Ю. В.* Бренд территории: аналитика зарубежного опыта [Электронный ресурс]. URL: <http://evgenysolomin.livejournal.com/247877.html> (дата обращения: 25.09.2017).

7. *Пикулева О.* К вопросу о маркетинге и брендинге территорий [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_18245029_97648599.pdf (дата обращения: 25.09.2017).

8. Румянцева А. Ю. Проблемы финансирования деятельности малых предприятий // Уч. зап. С.-Петерб. ун-та упр. и экон. 2015. № 2. С. 41–52.

9. Фролова В. А. [и др.]. Государственное финансовое регулирование рынка страховых услуг // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2016. № 2. С. 73–78.

В. М. Власова, Е. В. Литвиненко
*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения*

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ

Ключевые слова: жилищный сектор, социально-экономические проблемы, рецессия.

В настоящее время в жилищном секторе экономики РФ наблюдается ряд социально-экономических проблем, вызванных, в первую очередь, рецессией в экономике РФ в период 2014–2015 гг.

Основными тенденциями развития жилищного сектора экономики РФ в период 2014–2015 гг. являются:

- ежегодный прирост жилищного фонда РФ, в конце 2015 г. его объем составил 3581 млн м³. Растет число построенных квартир, однако их средний размер снижается. Увеличился объем ввода жилых домов в сельской местности — что также свидетельствует о том, что население в последние годы приобретает жилье более скромное по площади и цене [1];
- снижение удельного веса семей, пользующихся субсидиями и социальной поддержкой;
- ежегодный прирост номинальной заработной платы, вместе с тем растет стоимость жилой недвижимости;
- стремительное снижение уровня инфляции до 7,2% в 2016 г. является положительным фактором. Вместе с тем ключевая процентная ставка в настоящее время сдерживается на

- уровне 9%, в связи с чем средневзвешенная ставка по выданным ипотечным кредитам в целом по РФ за 2016 г. составила 12,5% годовых [2];
- резкий спад в 2015 г. объема выданных ипотечных кредитов. В 2016 г. данный показатель увеличился и превысил уровень 2013 г. Вместе с тем, растет объем задолженности по выданным кредитам;
 - ставки по кредитам в нашей стране достаточно высокие, в сравнении с другими странами, при этом ставки по депозитам практически вдвое меньше;
 - также можно отметить ежегодный рост частных строительных организаций, которые занимают основную долю действующих организаций.

Однако, по материалам исследований Федеральной службы государственной статистики, среди факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций, можно выделить: высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов и прочее [1].

Помимо вышеописанных проблем, можно также отметить финансовые отношения, возникающие между гражданами, желающими приобрести жилье (дольщики), застройщиками и банками. Проблема финансовых взаимоотношений данных субъектов кроется в разных целях и задачах, которые они преследуют.

Целью дольщиков является приобретение наиболее оптимального жилья по приемлемой цене, с минимальной переплатой за пользование ипотекой, в максимально короткий срок и при минимальных рисках. Застройщик желает построить объект, используя деньги дольщика, с максимальной выгодой. Для банков главной задачей является продать кредитный продукт максимально выгодно с минимальными рисками.

До настоящего времени ни ипотечное кредитование, ни эскроу-счета не могут в полном объеме учесть все интересы участников данных финансовых взаимоотношений. При этом ипотечное кредитование не защищает дольщиков от банкротства застройщика. Эскроу-счета неудобны застройщикам, так как при данном инструменте финансирования денежные средства они получают только после сдачи квартиры в эксплуатацию.

Таким образом, в этом важном для нашей страны секторе экономики достаточно много нерешенных проблем. Отсюда ряд существующих проблем необходимо решать государству.

Среди основных направлений решения существующих социально-экономических проблем жилищного сектора экономики РФ можно отметить:

- создание более совершенных инструментов финансовых взаимоотношений между участниками долевого строительства;
- разработка более действенных методов оценки доступности жилья для граждан;
- усиление мер социальной поддержки граждан, желающих улучшить свои жилищные условия;
- создание условий, способствующих транспарентности и надежности сделок на рынке недвижимого имущества.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gsk.ru/> (дата обращения: 03.10.2017).
2. Официальный сайт Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). URL: <https://дом.рф/> (дата обращения: 03.10.2017).

K. M. Gaiazova
*Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics*

FINANCIAL LITERACY OF POPULATION AS THE CRUCIAL FACTOR OF ECONOMIC GROWTH WITHIN THE BORDERS

Keywords: *financial literacy, economic growth, economy, economical education.*

Many of us cannot percept the simple rule — income should excess expenses. As it is seen these days — people are not able to retire their liabilities. There are several reasons, determining importance of the fi-

nancial literacy among the population, especially — economical graduates. First of all, financial literacy of inhabitants fosters countries' development and progress, involving investments that make country compete in such significant spheres as IT-industry, pharmacology, health care, and many others. Seeking for leading the rivalry, countries apply for investing and boost the emergence of the technologies and innovations, missing the importance of citizens' financial enlightening. To disclose the point, I have considered approximate reasons and solutions with the probable consequences.

Financial literacy could be the crucial factor in terms of making the national economy more sustainable within the borders. Not only it makes the base for the budget management but also does not give any chances for the mercenary parties to control unenlightened minds [1]. Thus, it straightens economy, making the chosen decisions right and beneficial for publicity, not the individuals.

Financial literacy requires:

- 1) ability of making money;
- 2) deliberate investing;
- 3) thoughtful financial management (not to economize, not to hold off the money, to create a fund in an investment form);
- 4) financial independence;
- 5) gaining more information about economics during the life.

Importance of financial literacy is undoubtful. Nonetheless, nowadays, in the age when it is especially significant to be capable for integrating and using economical skills, there is not enough ways and sources for gaining these accomplishments. Almost impossible, considering the higher education even in the leading Russian universities. Having graduated after one year of studies in the Finnish college, I can insist that there are some barriers in education that create difficulty in practical financial commitment. To compare Europe and Russia, diversity in inhabitants' awareness of the matter and their ability to analyze and lead the economy properly is especially tangible. Thus, I have concluded, what could be the 'Achilles' heel' within the Russian borders, and insist on the ways to be helpful to optimize the economical situation.

To begin with (1), the choice of economic education is usually dictated by parents or selected on a residual basis. So, there is no motivation enough ruling the student. To make the things worse, the lack of

educational places occurs, creating difficulties for those, who really want to get into the major.

Then (2), after the admission to the university, more likely that the student faces professors, who have no straight experience in the financial sphere. Somehow or other, dictated lectures seem to be informative, those are not applicable to the practical usage. Thus, after the graduation, the knowledge remains useless, creating 'gaps' between the knowledge itself and the utility skills [2, p. 3].

Important to understand, that (3) the personal assessment of the actual economic situation, should not be enforced by the media or an external «authoritative» opinion. Taking responsibilities for financial acts and being able to operate relying on the knowledge you own — is to control your decisions, and avoid being manipulated.

One of the most important changes that should have occur on the student's perception about finances is (4) changing stereotypical attitude towards money as a goal, not as it meant to be. Talking about those, money is a remedy to achieve the goals (whether the company or an individual), and should not be the final destination of any sort activities.

And, the last, but not the least — (5) renewal of informational sources (considering the relevance of educational literature, and usage of economic periodicals, which involves no personal assessment). The awareness of current situation and ability to analyze are vital and a half-way to succeed.

Preceding points are crucial, however not developed and integrated wisely. Though, not all the economic graduates are deliberate in the financial matter, to say nothing of the other major's graduates. My idea is that everybody could be and has to be enlighten on the matter. And, considering that today is the age of information and the internet, on-line education could be a great solution.

There are a lot of courses provided by different universities — starting the with part-time educational programs ending with the face-to-face courses. The suggestion arisen is a relatively new type of educational sight — online education. The most important points talking for the Online degree are networking opportunity, flexibility and the distant education competencies. Going education online is to choose an ability of leading your usual working life. Moreover, there are dozens of

programs available from foreign universities, huge amount of which are free of charge. Thus, the potential student gains certain competencies and the essential economic base.

Up to Russian sources, The Ministry of Finance of the Russian Federation in this purpose has created the special portal on financial literacy [3]. Website is not useless, but is not known and used in a proper extent. The portal itself is informative, though the information presented is not being updated and has nothing to do with the practical side of finances — just theory. In my opinion, it has no publicity enough among the people, and even if could be used, will not be.

Thus, development of a strategy for promotion of financial literacy, monitoring and assessment the population's acknowledgment should be prerogative for not only the individuals, but the government as well. Moreover, the approach and the attitude should be changed rapidly, in order to make the economic side within the borders higher.

References

1. Harvard, Business Review Press. HBR Guide to Finance Basics for Managers // Harvard Business Review. 2012.

2. Кунин В. А. Базовые принципы современного экономического образования // Роль образования в формировании правовой и политической культуры: сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2013. С. 273–279.

3. Федеральный портал по финансовой грамотности Минфина России. URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram> (дата обращения: 23.09.2017).

В. А. Гусева

*Невско-Ладожский район
водных путей и судоходства —
филиал ФБУ «Администрация Волго-Балтийского
бассейна внутренних водных путей»*

ПРОБЛЕМЫ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Ключевые слова: контрактная система, государственные закупки, нарушения в сфере госзаказа, проблемы госзаказа.

С момента введения в действие Федерального закона № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — 44-ФЗ) прошло уже более трех лет. С самого начала контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее — ФКС) задала хороший темп в развитии, регулируя сферу государственных закупок, регламентируя деятельность заказчиков.

Мало кто из заказчиков верил в успех такого нововведения, было много споров относительно сложных моментов. Федеральной антимонопольной службе было нелегко справиться с огромным количеством жалоб на действия заказчиков, запросов по применению законодательства, запросов о согласовании заключения контрактов.

В настоящий момент можно говорить как о положительной динамике применения ФКС, так и о ее проблемах, которые, несомненно, влияют как на эффективность удовлетворения государственных нужд посредством работы ФКС, так и на экономическую безопасность нашей страны в целом.

Так, общая сумма закупок в 2016 г., осуществленных в рамках ФКС, составила порядка 6,4 трлн руб. (в 2015 и 2014 гг. сумма находилась в таких же рамках). Осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее — ТРУ) помогло в 2016 г. сэкономить миллиарды бюджетных средств. Так, в Москве экономия (разница между начальной (максимальной) ценой контракта и ценой заключаемого контракта) составила 8,24% (47 478,9 млн руб.), в Московской области такая цифра составила 9,52% (18 373,4 млн руб.), а Санкт-Петербурге — 7,82% (12 537,6 млн руб.). Лидерами по экономии средств, в процентах от среднегодового объема закупок (СГОЗ) стали Республика Калмыкия (40,98%, или 1529,8 млн руб.), Ивановская область (30,69%, или 4982,7 млн руб.) и Республика Крым (25,35%, или 4862,8 млн руб.). В конце списка находятся Республики Татарстан, Мордовия и Ингушетия с показателем экономии около 3,5%.

Если говорить о выявленных в 2014, 2015, 2016 гг. проблемах ФКС, то среди них можно выделить такие:

- 1) наличие коллизий в законодательстве сферы ФКС 44-ФЗ, увы, не содержит всех норм, необходимых к соблюдению как заказчиками, так и участниками закупок. Помимо прочего, существует ряд постановлений правительства РФ, писем, приказов органов исполнительной власти, которые, как правило, противоречат друг другу. Сложные формы юридической техники при построении законодательства в сфере ФКС дают в виде результата нарушения норм законодательства, что приводит как к неэффективному планированию закупок ТРУ, так и к нерациональному использованию бюджетных средств;
- 2) отсутствие или низкий уровень конкуренции на торгах. В настоящее время существует ряд субъектов предпринимательской деятельности, игнорирующих сферу государственных закупок. Причин тому множество — от незнания или нехватки кадрового ресурса до принципиального игнорирования. Со временем данная проблема перестает сильно влиять на результаты закупок ТРУ, но все еще требует решения;
- 3) нарушение сроков поступления бюджетного финансирования. Своевременность финансирования государственных потребностей — важнейшее условие эффективного планирования закупочного процесса. Нет финансирования — нет строки в плане закупок;
- 4) расширительное толкование норма закона со стороны Федеральной антимонопольной службы (ФАС) при рассмотрении жалоб или обращений о согласовании сделок. Как правило, комиссии ФАС в первую очередь исходят из фактических условий закупки, а не из норм закона. Нередки те случаи, когда в отношении двух дел, имеющих одинаковые условия закупки, и схожие указания на нарушения в жалобах, комиссии управлений ФАС принимают диаметрально противоположные решения;
- 5) ценовой демпинг, который может быть маркером двух состояний проводимой закупки: рассчитанная начальная (максимальная) цена контракта заказчиком не обоснованно завышена, или же участники закупки снижают цену, ухуд-

шая качество ТРУ. Если в первом случае сильное ценовое падение в ходе торгов может быть фактором, который поможет приобрести ТРУ за реальную стоимость, то во втором случае результатом может быть нерациональное использование бюджетных денежных средств;

- б) необоснованные жалобы участников закупок. Появление ФКС создало рынок консалтинговых услуг в сфере применения ФКС, и нередки случаи, когда жалоба в ФАС может подаваться лишь с целью затянуть процедуру для того, чтобы участник мог успеть подготовить заявку, или же познакомиться лично с заказчиком;
- 7) наличие неформальных связей между заказчиками и поставщиками. У данной проблемы множество сторон. Во-первых, желание заказчиков дать доступ к закупке ТРУ «своим» поставщикам (родственникам, знакомым), иногда это носит коррупционную составляющую. Во-вторых, искусственное затягивание сроков оплаты принятых ТРУ заказчиками может быть рычагом воздействия на «нежелательных» поставщиков, чтобы последние в следующий раз не пытались участвовать в закупках. В-третьих, заказчики могут оказаться жертвами сговора поставщиков, который приводит к излишнему расходованию средств в виде приобретения ТРУ по завышенной стоимости.

Также одной из проблем ФКС является наличие ограничивающих факторов при проведении закупок ТРУ. Такими факторами могут быть:

- «заточивание» технического задания под конкретных поставщиков, установление специфических требований, когда технические характеристики объекта закупки прописываются таким образом, что только конкретные ТРУ подходят к установленным требованиям. Нередко технические задания пишутся таким образом, чтобы сами участники закупок при заполнении заявок допускали ошибки, ведущие к отклонению их заявок;
- необъективность заказчика в оценке заявки, это может происходить намеренно, или же непреднамеренно, вследствие «человеческого фактора»;

- установление нереалистичных сроков на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, которое приводит к уменьшению числа участников, и, впоследствии, к возможному расторжению контракта и внесению поставщика в реестр недобросовестных поставщиков.

Как видно, многие проблемы в сфере ФКС направлены на заключение контрактов по результатам процедур отбора поставщиков с конкретными участниками закупок. Очевидно, одна из причин тому — желание заказчика получить от этого материальную выгоду. Однако можно полагать, что не только коррупция является основной причиной стремления заказчиков заключать контракты с заранее определенными поставщиками. Так, согласно опросу, проведенному Институтом анализа предприятий и рынков ВШЭ по итогам 2016 г., причинами выбора заказчиками стратегии заключения контрактов с заранее определенными поставщиками также являются:

- стремление обеспечить гарантированное исполнение контракта или стремление обеспечить качественную поставку ТРУ;
- отсутствие конкуренции со стороны других добросовестных поставщиков требуемых ТРУ;
- стремление избежать ценового демпинга;
- указания/рекомендации вышестоящих органов;
- несовершенство установленных подходов к требованиям, критериям, оценке заявок.

Как видно, в функционировании действующей в настоящее время ФКС существует ряд проблем, возникновение которых можно считать неизбежным. Налаживание всех процессов и этапов закупочной деятельности государственного заказчика постепенно будет сокращать процент необоснованных закупок и нерационального использования бюджетных денежных средств, повышая при этом экономию денежных средств и улучшая качество этой экономии.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

2. Бальсевич А. А., Подколзина Е. А. Причины и последствия низкой конкуренции в государственных закупках в России // Экон. журн. ВШЭ. 2014. № 4.

3. Давыдова Е. Ю., Суязова Г. А. Государственные закупки и формирование инновационной экономики // Территория науки. 2015. № 4.

4. Регулирование и проблемы развития системы закупок: сравнение оценко заказчиков и поставщиков [Электронный ресурс] // Институт анализа предприятий и рынков ВШЭ. 2017 г. URL: <https://www.hse.ru> (дата обращения: 29.09.2017).

5. Официальный сайт Единой Информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. URL: <http://www.zakupki.gov.ru> (дата обращения: 29.09.2017).

А. О. Дмитриева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: культура, финансы, фандрайзинг, обеспечение.

Механизмы финансирования культуры и культурных проектов, вопросы законодательства в сфере культуры особенно актуальны в настоящее время, когда, по мнению многих историков и экономистов, происходит становление культурно-цивилизационной формации в развитии человечества. Культура является одним из мощных ресурсов, способствующих модернизации страны и появлению инноваций в смежных отраслях. Однако процесс усовершенствования и процветания культурной политики невозможен без значительных финансовых инвестиций. К основным способам получения финансовых капиталов можно отнести:

- прямое финансирование;
- финансирование через независимые посреднические структуры (фонды);
- использование механизмов партнерства, на основе смешанного государственно-частного финансирования;
- фандрайзинг (fundraising).

К прямому финансированию относится финансирование культурных программ национального и регионального значения, финансирование текущих расходов учреждений сферы культуры, финансирование капитальных вложений, а также получение общих и целевых трансфертов субфедеральным бюджетам, гранты организациям и деятелям культуры, начинающим творческим работникам и проч. Обычно прямое бюджетное финансирование сферы культуры устанавливается законодательными федеральными, региональными и местными органами власти в соотношении к основной части бюджета. В России примером целевых субсидий могут служить денежные средства, которые поступают в учреждения культуры в рамках федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 г.)».

В современных условиях обеспечение высоких и устойчивых темпов развития территории, достижение стратегических целей невозможно без тесного сотрудничества органов власти с представителями частного бизнеса. В этом смысле государственно-частное партнерство — эффективный и реальный механизм такого взаимодействия. В культуре подход к государственно-частному партнерству отличается тем, что она (культура) исторически финансировалась по остаточному принципу, считалось, что нельзя зарабатывать на культуре, поскольку она нуждается в благотворительности и меценатстве. Однако современный подход говорит о том, что культурные проекты могут выходить на самоокупаемость, а культура и бизнес способны взаимодействовать на равных. Основными видами ГЧП являются:

- инвестиционная деятельность — возвратное финансирование объектов государственной собственности и сферы услуг на льготных условиях, отличающихся от обычных рыночных;
- концессионная деятельность — управление объектами государственной собственности (памятниками историко-культурного наследия);

– благотворительная деятельность — рекомендуемые государством объекты или сферы для вложения средств спонсоров и меценатов, которые, по мнению государства, реально нуждаются в дополнительном финансировании.

Система механизмов государственно-частного партнерства в сфере культуры предоставляет бизнесу открытый путь во всем многообразии форм к новым сферам экономики — в частности, к креативной экономике, что особенно актуально в условиях конкуренции.

Культура давно является одним из главных факторов инвестиционной привлекательности большинства регионов нашей страны. Несмотря на то, что в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г.» [8] была указана необходимость частичного переноса бремени финансирования культуры за счет использования форм государственно-частного партнерства с бюджета на частных инвесторов, правовая база для развития ГЧП в России долгое время находилась в стадии формирования. И лишь 1 февраля 2016 г. был принят Закон № 24 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации...».

Фандрайзинг (fundraising) является относительно молодым явлением, которое оформилось в отдельную дисциплину с конца 80-х годов прошлого века. Фандрайзинг (fundraising) — деятельность по привлечению и аккумулированию финансовых средств из различных источников на реализацию значимых социально-культурных программ и проектов [7, с. 9]. Фандрайзинг чаще всего практикуется некоммерческими организациями и представляет собой вид деловых коммуникаций между НКО и их реальными и потенциальными донорами: коммерческим бизнесом, спонсорами, благотворителями, контролирующими государственный бюджет административными органами. Некоммерческие организации (НКО) занимают ведущее место в интересующей нас сфере. Это обусловлено целями их деятельности, которые отвечают функциям образования, науки и культуры в обществе [1, с. 14].

По способу осуществления фандрайзинг делится на внешний и внутренний. Внешний предполагает, что для поиска потенциальных инвесторов привлекаются специальные агентства и кон-

сультанты, не входящие в штат некоммерческой организации. В случае же внутреннего фандрайзинга поиск потенциальных инвесторов (равно как и поиск самих проектов) под конкретные проекты ложится на плечи сотрудников некоммерческой организации. Основной проблемой, замедляющей развитие фандрайзинга в России, является отсутствие воспитания в обществе культуры участия в благотворительности. В этом смысле важно не только донести до общественности суть деятельности фандрайзеров, но и привить понимание социальной ответственности в возрождении ценностей, приводящих к развитию инвестиционного сектора в культурной среде.

Несмотря на многообразие источников финансирования, финансовое состояние культурной сферы нельзя назвать удовлетворительным. Причинами являются восприятие сферы культуры как подотрасли социального блока, слабая проработка отраслевых законодательных актов, малая инициатива бизнес-сектора в участии культурных проектов. В этом случае необходима комплексная модернизация основ законодательства России о культуре, синтез всех описанных выше источников финансирования, интеграция бизнеса и культуры, создание исключительных условий для инвестиций, ведь именно инвестиционные вложения в проекты культурной сферы позволяют инвесторам не только рентабельно использовать свой капитал, но и внести свой вклад в генерирование уникального творческого продукта. Такой подход способствует развитию культурных инноваций и творческих индустрий, которые в дальнейшем становятся основной движущей силой развития региона, что в свою очередь приводит к процветанию всей страны в целом.

Литература

1. *Артемова Т. В., Тульчинский Г. Л.* Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования. СПб.: Лань; ПЛАНЕТА МУЗЫКИ, 2010. 286 с.

2. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2014 г. / М-во культуры Рос. Федерации. М., 2016. 288 с.

3. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства культуры Российской Федерации за 2016 г. и задачах на 2017 г. / М-во культуры Рос. Федерации. М., 2016. 353 с.

4. Об итогах работы Министерства культуры Российской Федерации в 2015 г. и задачах на 2016 г.: отчет // Справочник руководителя учреждения культуры. 2016. № 5. С. 99–100.

5. Паспорт федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 гг.)» / М-во культуры Рос. Федерации, Федер. арх. агентство Рос. Федерации, Федер. агентство по печати и массовым коммуникациям. М., 2012. 177 с.

6. О внесении изменений в федеральную целевую программу «Культура России (2012–2018 гг.)»: Постановления Правительства РФ от 24 декабря 2013 г. № 1219; О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 марта 2012 г. № 186; Постановления Правительства РФ от 10 сентября 2014 г. № 923.

7. Проблемы и пути совершенствования социально-культурной деятельности на региональном уровне: материалы науч.-практ. конф. Хабаровск: Изд-во ХГИИК, 2000. 100 с.

8. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.: Распоряжение Правительства РФ от 1 января 2001 г. // Собр. законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

9. Рейтинг регионов ГЧП-2016. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. М.: Центр развития гос.-част. партнерства, 2016. 19 с.

10. Романова В. В., Мацкевич А. В. Бюджетные расходы в сфере культуры и кинематографии: анализ состояния и динамики / Нац. исслед. ун-т «Высш. школа экономики», Ин-т упр. гос. ресурсами; под ред. Б. Л. Рудника. М.: Изд. дом Высш. школы экономики, 2014. Вып. 2. 72 с.

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

НАЛОГИ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, государственная поддержка, упрощенная система налогообложения, ставка налога.

В Российской Федерации велико количество людей трудоспособного возраста, которые официально нигде не работают. Эта цифра на 2017 г. достигла показателя в 4263,9 тыс. чел. [1], т. е. большая часть населения Российской Федерации так или иначе включена в теневую экономику в качестве производителей или потребителей.

Задача государства легализовать доходы данной категории людей, заинтересовав их в официальном ведении бизнеса.

Государством уже предпринят ряд действенных мер в этом направлении. Так, впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели в период с 2015 по 2020 гг., вправе в течение двух налоговых периодов (максимум двух лет) после регистрации работать в рамках налоговых каникул, т. е. по нулевой налоговой ставке. Для этого необходимо выполнить лишь некоторые условия: быть впервые зарегистрированным в статусе ИП после вступления в действие регионального закона о налоговых каникулах; выбрать налоговый режим ПСН или УСН; осуществлять деятельность, указанную в региональном законе о налоговых каникулах.

То есть налоговая политика для малого бизнеса позволяет начать свое дело, вкладывая большую часть получаемого дохода в дальнейшее развитие бизнеса, а не отчуждая его часть в виде налогов.

Важным моментом для стимулирования развития малого бизнеса является грамотно выстроенная система налогообложения, позволяющая заинтересовать предпринимателей в легальной деятельности.

Значимая льгота для малого предпринимательства пониженная ставка по налогу на прибыль. Практика такого снижения налогов часто используется во многих развитых странах. Более подробно информация приведена в таблице. Мы можем заметить, что в развитых странах наблюдаются низкие ставки налога на малый бизнес и более высокие на крупный. То есть малому бизнесу дается больше возможностей для развития. В России же ставка налога одинаковая как на крупные, так и на мелкие предприятия.

Для активизации мелкого и среднего бизнеса, необходимы активные шаги по изменению налоговых режимов, введению налоговых льгот, и прочим мерам поддержки.

В международной практике поддержки малого и среднего бизнеса в развитых странах прослеживаются следующие тенденции [2]:

1. Правительства большинства государств рассматривают берут за основу государственной экономической политики в первую очередь содействие развитию малому и среднему бизнесу, ежегодно иницируя многочисленные государственные программы, которые требуют немалых вложений.

2. Основными инструментами поддержки являются финансовая и инфраструктурная, а также консалтинг, информационная поддержка, содействие экспорту.

3. Что касается целей, которые ставят перед собой государственные программы, в основном это создание новых предприятий, использование новых, современных технологий и поддержка инноваций, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, особенно на мировых рынках, создание новых рабочих мест, развитие отдельных регионов и отраслей.

Для дальнейшего стимулирования развития малого и среднего бизнеса государство должно продолжать действовать по выбранной стратегии. В данный момент главное, чтобы политика государства в отношении малого и среднего бизнеса носила системный характер.

1. Необходима четкая увязка федеральных и местных законов.

2. Для создания и развития мелких и средних предприятий нужно продолжить предоставлять льготные кредиты субъектам предпринимательства.

3. Интересным может быть предложение по стимулированию многодетных семей, являющихся субъектами малого бизнеса. Это могут быть также дополнительные субсидии, льготное предоставление теплоэнергоресурсов. Данный подход не только позволит увеличить прирост населения, но и может привести к закреплению кадров в конкретной местности.

4. Также необходимо обратить внимание на прозрачность действий государственных органов в политике по отношению предпринимателей, исключаящую какие-либо проявления коррупции.

Однако, по нашему мнению, самым привлекательным для предпринимателей будет льготирование налогообложения. В данной связи самым действенным может быть полная отмена налога на прибыль в течение первых двух лет с момента создания предприятия. А далее следует рассмотреть увязку ставок налога в зависимости от суммы годового дохода. Наиболее эффективным может быть установление прогрессивной шкалы: с ростом дохода рост ставки налогообложения. При этом, ставки должны иметь возможность регулирования по отраслям и регионам: смягчая ставки в регионах, которых мала доля предпринимателей, а также осуществлять льготирование отраслей, в которых заинтересована экономика в текущий момент.

Государство должно быть готово: снизить налоговую нагрузку для данной категории предпринимателей; максимально упростить административные барьеры при регистрации субъектов малого предпринимательства; сделать максимально простой и прозрачной отчетность малого бизнеса перед государственными органами; облегчить административный и налоговый контроль и уменьшить размер штрафов за отклонение или нарушение законодательства.

В заключение необходимо отметить, что только правильно организованная государственная политика позволит вывести на новый уровень малый бизнес в Российской Федерации и приведет к экономическому и политическому прогрессу.

Литература

1. Росстат [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения: 19.09.2017).

2. *Леликова Н. А., Конвисарова Е. В.* Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса // *Успехи соврем. естествознания*. 2014. № 12-2. С. 127–129.

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

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

***Ключевые слова:** анализ текущей экологической ситуации, основные факты влияния животноводства, пути решения экологической проблемы, финансирование и инвестиции.*

Проблемы, связанные с экологией, давно приобрели глобальный характер, поэтому, даже самая экономически и научно-технически развитая страна не сможет в одиночку полностью ее решить, т. е. требуется принятие необходимых мер на международном уровне. Для этого каждому государству необходимо выделять минимум 5% валового национального продукта на природоохранные мероприятия, тогда как сейчас выделяется всего 1–2%.

В процессе анализа текущей экологической ситуации, в которой остро встает вопрос об уменьшении выброса парниковых газов в атмосферу, продовольственное и мясное производство чаще всего не рассматривается как рациональный способ уменьшения темпов глобального потепления. Тем не менее, существует множество фактов и исследований, доказывающих пагубное влияние животноводческого сектора на экологию.

Основные факторы перечислены ниже и содержат конкретные статистические данные, зафиксированные учеными:

- Доля выброса парниковых газов от общего уровня составляет около 18%:
 - 9% CO₂;
 - 65% NO₂ — закись азота;
 - 37% CH₄ — антропогенный метан, имеющий температуру в 23 раза большую, чем CO₂;
 - 64% — аммиак, который является причиной появления кислотных дождей.
- Животноводческая промышленность — одна из самых больших причин истощения воды и почвы:

- около 30% земли, не занятой льдом, отведено под животноводство и постоянно истощается и отравляется различными химикатами, становясь непригодной;
- затраты водных ресурсов на животноводческий сектор — от 20% до 70%;
- происходит загрязнение воды отходами с ферм, антибиотиками, гормонами и химикатами.
- В мире численность скота в три раза превышает человеческое население и для производства 1 кг мяса требуется около 10 кг зерна.
- По статистике 38% всего мирового запаса зерна используется на корм. Это порождает нерациональное использование ресурсов в существующей проблеме голодания в некоторых странах. По данным только одна Великобритания могла бы прокормить 250 млн человек.
- Невероятно быстрыми темпами под животноводство уничтожаются огромные площади тропических лесов, которые являются «легкими» планеты и служат домом для 90% видов растений и животных.

Это лишь несколько из множества фактов, доказывающих, что животноводство способствует гибели экосистем.

В 2016 г. на Ассамблее ООН обсуждению подверглась именно эта проблема, и были предложены некоторые возможные решения для улучшения существующей ситуации.

Профессор Нидерландского Утрехтского Университета Маартен Хайер, который также является членом Международного совета по ресурсам ООН, представил отчет по состоянию окружающей среды, в заключении которого призвал к рассмотрению введения налога на поставщиков и продавцов мяса. Свою позицию он объяснил следующим образом: «Все вредные воздействия на окружающую среду и здоровье должны быть обозначены ценой продуктов питания». Целью введения налога является сокращение производства продуктов животного происхождения и спроса на них. При этом Хайер предлагает обложить налогом не конечный продукт в супермаркетах и магазинах, а считает, что потребление может быть уменьшено за счет увеличения себестоимости продукта в самом начале производственной цепочки и видит это более эффективным методом.

На основе увеличивающихся знаний о влиянии данной сферы человеческой деятельности на экологию планеты, идея налога за 25 лет, которые она существует, трансформировалась, по словам Хайера, из неразумной в «совершенно очевидную» для мировых экологов и экономистов.

Научный сотрудник Института международной политики Чатэм Хауса Лора Уэллеси, изучившая отношение к потреблению мясной продукции среди стран, в которых потребление растет большими темпами, предполагает, что налог может быть введен в действие в течение 20 лет. Но, для эффективности и достижения цели в виде уменьшения потребления животных продуктов, необходимо также существенно снизить цены на продукты растительного происхождения и улучшить их качество, так как несмотря на то, что в мясе содержится в 14 раз больше пестицидов, чем в овощах, качество последнего сейчас вызывает много вопросов, особенно в странах с холодным климатом.

В данной ситуации правительства опасаются налога на продукты питания. Но, чтобы план подействовал, необходимо, чтобы спасение планеты этим путем стало общим делом. Для этого людей надо информировать о том, что глобальное потепление результат не только выбросов от транспорта и заводов, но и еще от такой важной сферы человеческой жизни, как питание.

Также для уменьшения выбросов парниковых газов в атмосферу требуется финансирование и инвестиции в предприятия по переработке отходов животноводства и создание и изобретение большего количества инновационных теплиц для выращивания растительных продуктов с намного меньшим использованием химикатов.

Страны сейчас все более сильно осознают проблему экологии и начинают изучать влияние животноводства на текущую ситуацию. Некоторые из них, такие как Польша, Чехия и Эстония резко сократили выбросы парниковых газов от сельского хозяйства, но, тем не менее, есть и те, которые лишь увеличивают эти цифры, такие как Китай, США и Бразилия. Но, сохранение планеты, является делом всеобщим и государствам необходимо сотрудничать в этой сфере для поддержания экологии.

Литература

1. Premack R. Meat is horrible [Электронный ресурс] // Washington Post. 2016. June, 3. URL: https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/06/30/how-meat-is-destroying-the-planet-in-seven-charts/?utm_term=.8de88572aee0 (дата обращения: 25.09.2017).

2. Лейкин И. Зеленый процент [Электронный ресурс] // Ведомости. 2016. 6 декабря. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2016/12/05/668241-zelenii-protsent> (дата обращения: 25.09.2017).

3. Шурупов Д. Почему и как животноводство вредит экологии? [Электронный ресурс] // URL: <http://ecobeing.ru/articles/live-stock-farming-harms-ecology/> (дата обращения: 25.09.2017).

A. G. Eletckii

*Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics*

STRATEGY OF DEVELOPMENT IN SPHERE OF ECOLOGY: FORMULATION, IMPLEMENTATION, EVALUATION

Keywords: *ecology, economical-ecological situation, strategic review, strategy of Russia in ecology, environmental scanning upon ecology problem.*

The problems of ecology not only the main ones in the implementation of sustainable development of society, but also very sharp for the very survival of man on strategic level. At the same time on operational level, ecological and bioecological problems affect the whole economical system as well as all economical processes taking part in the country. For nowadays, anthropogenic impact on the environment has reached an alarming level. Deforestation, destruction of the biosphere assimilating solar energy, barbarous exploitation of natural resources, harmful emissions and discharges, production and consumption wastes violate the ecological and energy balance of our planet and lead to global climate change on the Earth, which every year becomes more tangible. In modern Russia are about one and a half hundred million

people, one third of whom live in conditions of increased pollution level (above the normal) of the environment.

However, there is the bright side of nowadays conditions. Technical progress, as well as world cooperation and globalization result in the possibility of migrating to a new type of energy generation — “circled” structure of energy production. That means lower anthropogenic impact, better quality of life and ability to reach sustainable growth in terms of resources care and usage, that apparently would affect the whole economy system.

At present, the theory of ecological-economical systems, involving the integration of economy and nature, has become widespread. An important task of the development of the theory is the maximum empowerment of natural material, the transformation of production into a more closed system (circled). The process of nature management is always carried out within a certain territory, and therefore should affect a regional ecological and economical systems [4, p. 25]. Its structure predetermines the relations of six types, reflecting the corresponding processes:

- 1) socio-economic — direct links in the sphere of production;
- 2) ecological — direct links in ecosystems;
- 3) economic and environmental — the impact of the environment on the conditions of social production;
- 4) ecological and economic — nature management and other types of economic activity impact on the planet’s ecology;
- 5) socio-environmental — the impact of the environment on the health of people and the conditions of human life;
- 6) environmental and social — the direct impact of the population on the state of the planet in terms of environmental sustainability.

Natural resources represent all the natural material and energy resources used by man. These include:

- means of labor: solar energy, water resources, land, minerals;
- commodities: drinking water, objects of the animal world, plant resources.

In the market conditions of the economy, the classification of natural resources becomes of practical interest. The classification of natural resources is understood as the division of the entity of all subjects, objects and phenomena of the natural environment into groups accord-

ing to functionally significant criteria. Natural resources are divided into resources of strategic importance, for which trade should be limited, since it leads to the destruction of the state's defense power (uranium ore and other radioactive substances); resources that have a wide export value and provide the main inflow of foreign exchange earnings (oil, diamonds, gold, etc.); resources of the domestic market, which tend to be widespread, for example, mineral building materials (sand and so on).

Nowadays, scientists studying the economy of the public sector have paid special attention to the problems associated with the production and consumption of public goods. At the same time, they are faced with the existence of paradoxes that accompany the process of researching these goods. These paradoxes connected with low-competition or “free (out of payment) access to public goods” [7, p. 59]. These part of public-relation economy is significant and vast enough to be mentioned, but, unfortunately and for a pity, not completely discussed on pages of this article.

Economic methods and instruments of environmental policy are often referred to as the economic nature protection mechanism. At first point, it includes financing of environmental activities, which determines the amount of current and investment costs for environmental purposes, mechanisms and sources of their financing. The total environmental costs (including the costs of research and development, environmental education and maintenance of the state apparatus dealing with environmental issues) in the RF amounted to 0.8% of GDP in 2013. In the Netherlands, for example, the share of expenditures on environmental protection in GDP is 2.5%, in Austria 1.9%, in Germany, Poland, Slovakia — about 1.7%, in the Czech Republic and Hungary — about 1.3% of GDP. Expenses of the state budget of the Russian Federation make less than 0.5% in total ecological expenses. According to environmental experts, to stabilize the environmental situation at the existing level, it is required to spend at least 3% of GDP, to improve it — at least 4% of GDP, for cardinal and significant improvement — at least 5% of GDP [17].

Over the past 20 years, the anti-environmental approach in the national policy has prevailed in Russia, based, on the one hand, on making quick profits at the expense of attracting investments by reducing

environmental requirements, through commercial exploitation of natural resources to the detriment of conservation of life-supporting functions of wildlife. On the other hand, on building a rigid bureaucratic vertical that minimizes the participation of civil society and municipal agencies in solving environmental problems, leading to an exacerbation of social problems and reducing the quality of life of a large part of the population.

Table 1

SWOT-analysis of Economical-Ecological Strategy of Russia 2017–2030

<p>Strengths:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reliable assessment of the ecological condition of the territory • Creation of new effective environmental audit services • Independence of the ecological situation in the city from large polluting enterprises 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> • No of intelligible proposals for the formation of a new budget • Neglect of modern means of increasing the environmental friendliness of energy producing techniques • Defined no free areas for waste disposal
<p>Opportunities:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Improvement of the environmental situation and quality of life • Economic security and sustainable growth • Enhancement of the citizens’ environmental self-awareness • Introduction of more stringent requirements of environmental legislation 	<p>Threats:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The combination of a number of factors related to climate change and the impact on the environment can lead to a large-scale change in environmental conditions • Increase in political tension affects allocation in budget • Fall in prices of raw energy sources may cause lack of resources for implementing the Strategy

To assess probability of migrating to clean energy, it is correct to take into mind follow data: costs of one item of “clean” energy generator of every kind of that type of sources, find data representing approximate power of any item, and then calculate amount needed for satisfying all energy-oriented demand. Mixing two or more types of clean-energy sources, it is possible to find economically-efficient balance in costs of energy producing items and power output. For today, there are two types of energy production systems, which are associated with

term “clean” energy, That is wind-generators and solar panels. For a tiny remark, nuclear energy is also formally associated with “clean” energy, however waste of nuclear energy electro stations are very dangerous and difficult to collect and store, so that type of energy would be mentioned as “alternative”, not “clean”.

Environmental policy is based on the norms of international law, the Constitution of the Russian Federation, federal constitutional laws, federal laws and other normative legal acts of the Russian Federation, for the period up to 2030. The strategic objective of the Environmental Policy is to ensure a favorable and good enough state of the environment, preserve natural ecological systems and natural resources to meet the needs of present and future generations, realize the right of every person to a favorable environment and ensure environmental safety.

One of the paths, which should be used for situation improvement is the way of better taxation and creating specialized ecology-auditing firms, which could be liable for seeking and underlying the companies, which breaks law in sphere of ecology, could improve situation with budget for ecological safe and development. However, additional costs in military sphere and over strategical expenses and expenditures could complete cut that benefits.

The optimal combination of economic and administrative environmental management measures, the use of international experience in the implementation of environmental policy. Incentives for the implementation of environmental protection can not be exclusively economic measures, especially at the stage of formation of effective environmental policy. Over the past decade, the world’s environmental and economic science has been actively developing approaches that involve combining both information-ideological and administrative, and economic instruments of environmental policy. Creation of an effective system of environmental education and stimulation of scientific activities in the field of solving environmental problems. In particular, it seems expedient to establish a specialized research institute to develop concrete steps to implement all the above measures to improve environmental policy, to assess their economic performance, with the possible use of modeling and forecasting methods.

Today, the ecological situation in Russia without exaggeration is in critical condition. There are several reasons for this. Firstly, it is the ac-

cumulated effect that has been inherited from Russia by the former Soviet Union. Secondly, the current state policy in the field of ecology is not far-sighted or thrifty. Huge expenditures on state security and the army are antonyms to the field of nature management and environmental protection. The last factor determining the current environmental situation is the presence of powerful production neighbors, such as Japan, China, India. Having a clear sovereign political division, the countries are doomed to have a common air space — the atmosphere of our planet.

The current strategy of the state in the field of environmental management and environmental protection is far from optimal. Such a conclusion can be made, for example, based on data from the state budget for 2017 — from more than 16 trillion Russian rubles, about 70 billion rubles was allocated to the ecology — less than 1% of all planned expenditures for this period. Lack of funding is not the only problem of the current strategy. Insufficient strictness of legislative regulation in the field of environmental crimes, as well as a shortage of personnel among the executive authorities of the environmental sector, also determined the current state of affairs in the sphere of ecology and environmental protection.

Following the strategy of the West — a step by step transition to clean energy technologies, theoretical calculations have shown as inefficient for getting into the mind nowadays oil prices and the calculation of the budget, based on data from previous reporting years. The current effectiveness of environmental energy production facilities does not allow them to fully use as an alternative to traditional sources. At the same time, the strategy assumes a gradual increase in the share of alternative energy in the country by 15% by 2030 (from about 8.06% in 2016). In conditions of unstable gas prices and in connection with the factor described above, the simplest proposal is a strategy of investing in the development of alternative energy sources and maintaining the environmental situation at the current level.

The strategy suggests strengthening legal regulation, as well as more thorough control by the executive. «Bribery» and kickbacks that are now widespread in terms of real environmental matters are not permissible, otherwise all theoretical proposals will be absolutely unnecessary.

References

1. Constitution of Russian Federation, 1991.
2. Об охране окружающей среды: Федеральный закон РФ от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ.
3. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г.: Федеральная стратегия от 16 апреля 2017 г.
4. Боголюбов С. А., Позднякова Е. А. Правовые основы природопользования и охраны окружающей среды. М.: Юрайт, 2017. 258 с.
5. Блинов Л. Н. Экология. М.: Юрайт, 2017. 340 с.
6. Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д. Пределы роста: 30 лет спустя. М.: Академкнига, 2015. 94 с.
7. Ветошкин А. Г. Инженерная защита атмосферы от вредных выбросов. М.: Вектор, 2016. 255 с.
8. Кривошеин Д. А., Дмитренко В. П., Федотова Н. В. Основы экологической безопасности производств. СПб.: Питер, 2015. 299 с.
9. Власова О. С. Экология. Ростов н/Д: Феникс, 2014. 309 с.
10. Яншина Ф. Т. Глобальные экологические проблемы России. М.: Наука, 2012. 202 с.
11. Голдовская Л. Ф. Химия окружающей среды. М.: Мир, 2013. 295 с.
12. Айбулатов Н. А. Деятельность России в прибрежной зоне моря и проблемы экологии. М.: Наука, 2016. 364 с.
13. Дицевич В. Р. Упущения в деятельности органов местного самоуправления в сфере лесных отношений как фактор роста нарушений лесного законодательства. М., 2012.
14. Коробко В. И., Цветлюк Л. С. Экология и право. М.: Ин-т непрерыв. образ., 2015. 261 с.
15. Text of New Ecology Strategy (2017–2030) // Official Kremlin Website. URL: kremlin.ru/events/president/news/15177 (date of visit: 12.06.2017).
16. Statistics Upon Eco-Crime in Russia 2014–2016 // Official Russian Governmental Statistics Site. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2318038> (date of visit: 22.05.2017).
17. Statistics Upon Electricity Demand in Russia 2015–2017 // Official Ministry of Energy Source (Minenergo) Website. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1161> (date of visit: 26.05.2017).

18. Official Ministry of Nature Website. URL: <http://www.mnr.gov.ru/> (date of visit: 21.06.2017).

19. President's Decree on Ecology from 09.04.2016 N 284 // Russian Law Agregator. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196689/ (date of visit: 24.07.2017).

Д. К. Ермаков
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ФИНАНСОВЫЙ ПУЗЫРЬ БИТКОИНА

Ключевые слова: биткоин, финансовый «пузырь», фундаментальная стоимость.

Финансовый «пузырь» — это превышение рыночной стоимости активов над их фундаментальной стоимостью. В качестве фундаментальной стоимости актива рассматривается текущая (приведенная) оценка всех доходов, генерируемых этим активом. К примеру, актив в момент «пузыря» стоит гораздо больше дивидендов за период времени, чем другой обычный актив по отношению к дивидендам за тот же период времени [3, с. 47].

Определить финансовый пузырь до того, как он лопнет, практически невозможно. Как отмечал экономист Дидье Сорнет, невозможно предсказать момент, когда кризис начнется [1]. Но можно построить прогноз, обладающий той или иной вероятностью сбыться.

Возникновение финансового «пузыря» можно попытаться прогнозировать двумя основными способами: математическим и институциональным.

Математическая модель возникновения «пузыря» постулирует: финансовый «пузырь» образуется при превышении рыночной стоимости активов над фундаментальной стоимостью самих активов.

Институциональная модель рассматривает причинно-следственную связь и опирается на условия, признаки и предпосылки возникновения «пузыря».

Классические методы расчета фундаментальной стоимости не предназначены для децентрализованных платежных систем типа биткоина, поэтому вопрос о возможности расчета фундаментальной стоимости математическими методами на данный момент остается открытым. Что касается экспертной оценки, то среди экспертов слишком большой разброс мнений. Мнения экспертов колеблется от нуля до сотен тысяч или даже миллионов долларов за единицу биткоина. Таким образом, фундаментальная стоимость биткоина не может быть определена на данном отрезке времени.

Более действенным прогнозированием «пузыря» биткоина будет институциональный подход.

Попробуем определить, выполняются ли главные условия возникновения «пузыря» для рынка биткоина:

«1) Высокая спекулятивная активность» [4, с. 20].

При подъеме рынка акции небольших компаний с нестабильными прибылями или вообще без таковых вырастают последними. Покупка таких акций происходит из-за общего роста рынка. Акции устойчивых компаний уже стоят больше, чем они того заслуживают, и инвесторы начинают обращать внимание на рискованные, спекулятивные акции.

Так, на 2017 г. акции крупных компаний стали чрезмерно дорогими, и инвесторы стали искать новые инвестиционные направления. Например, акции Apple и Facebook выросли до 150 долл. каждый. Таким образом, в 2017 г. отмечается высокая спекулятивная активность, и это условие выполняется.

«2) Переоценка влияния того или иного достижения науки на экономику» [там же].

Что касается влияния научно-технического прогресса и его переоценки, то биткоин явно подходит под это условие, будучи совершенно новой платежной системой. Примером подобной переоценки в прошлом может служить пузырь доткомов, события которого очень схожи с обстоятельствами, окружающими биткоин.

«3) Наличие огромного количества участников рынка, на котором существует финансовый „пузырь“» [там же].

Тяжело точно оценить, сколько участников непосредственно влияют на котировки биткоина. Однако Кембриджский универ-

ситет оценивает общее число пользователей биткоина в интервале от 2,9–5,8 млн, и если учесть, что пользователям биткоина приходится регулярно осуществлять обмены биткоина на другие валюты, ввиду того, что большинство потребительских магазинов не принимают биткоин, то количество людей, регулярно влияющих на котировки биткоина, весьма велико.

«4) Одна из составляющих рынка (спрос или предложение) должна быть эластичной, а вторая — нет» [там же].

Предложение биткоина напрямую зависит от его «майнинга». Расходы на «майнинг» — это сумма расходов на приобретения оборудования для «майнинга» и электричество, расходуемое во время его эксплуатации. Таким образом, пока цена биткоина превышает амортизацию оборудования для его добычи и электричества на его добычу (сумма которую рассчитать невозможно ввиду различия цен на электричество в странах пользователей электричество в странах пользователей биткоина). Таким образом, предложение биткоина будет абсолютно не эластичным, пока цена за биткоин выше расходов на его добычу. Учитывая, что цена за биткоин на бирже bitKonan составляет 4257 долл., то биткоину придется совершить значительное падение, прежде чем стать невыгодным для добычи.

Таким образом, для биткоина и это условие выполняется.

Главный признак «пузыря» — дисбаланс в распределение какого-либо ресурса. Так, уменьшение массы денег в одном секторе рынка и приведение в другой сектор есть не что иное, как снижение массы риска для одного сектора с переводением ее в другой сектор [2, с. 2].

Главный признак «пузыря» для биткоина проявляется в перетоке инвестиций с рынка ценных бумаг на новый рынок криптовалюты. Это образует дисбаланс в распределение ресурсов, так как крупные компании инвестируют в биткоин с расчетом на приток капитала от продажи ценных бумаг, доход которого они же себя опосредованно и лишают.

Главная предпосылка: асимметрия информации, получаемой экономическими агентами... «Например, если реальные факты, влияющие на стоимость ценных бумаг, известно небольшому кругу лиц — это предпосылка биржевого «пузыря» [там же, с. 3].

Функционирование биткоина полностью основывается на сложном техническом документе под названием «протокол биткоина». Исходя из того, как быстро биткоин распространяется среди обывателей, можно предположить, что большинство пользователей биткоина не понимают «протокол биткоина» (как и, например, большинство пользователей фейсбука не понимают, как работает «бэкэнд»). Также, по результатам голосования на основном форуме пользователей биткоина bitcointalk.org, 64% проголосовали за утверждение, что лишь 250 человек в мире до конца понимают «протокол биткоина» [7]. Можно говорить о наличии предпосылки формирования «пузыря» на рынке биткоина.

Имея весомые доказательства в пользу того, что текущие котировки биткоина все же являются экономическим «пузырем», можно постараться определить, на какой стадии развития «пузыря» находятся нынешние котировки «биткоина».

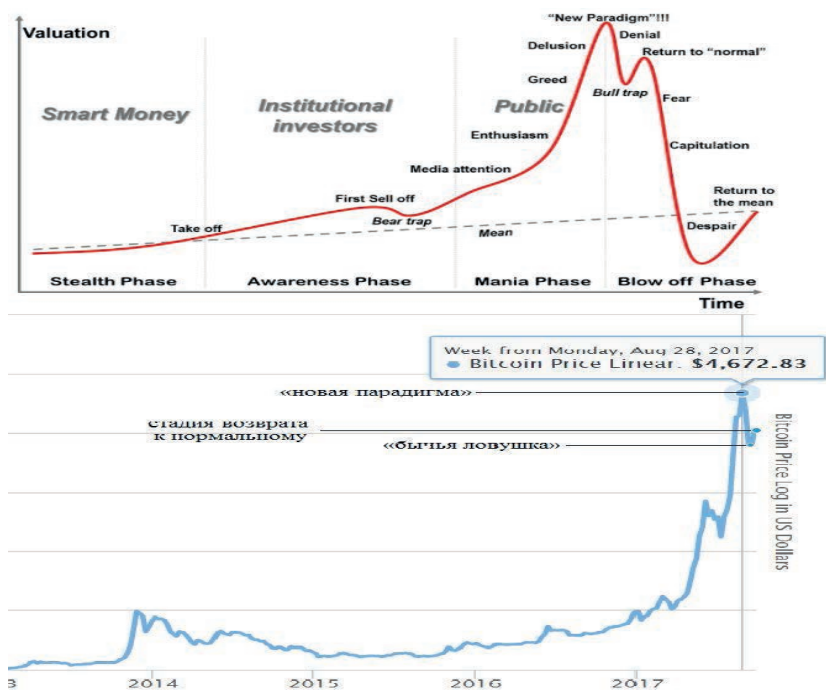


Рис. 1

Любой «пузырь» проходит четыре фазы, как показано на графике с примером финансового «пузыря» (рис. 1). Эти фазы: хитрость, осведомленность, мания и Blow-офф. Как видно из графика котировок биткоина на том же рис. 1, на 2017 г. биткоин находится в фазе мании. Фаза мании имеет несколько стадий, которые характеризуются динамикой графика и влияющих на нее события: активное внимание СМИ, энтузиазм, «новая парадигма», отвержение, «бычья ловушка», «возврат к нормальному», а после начинается фаза Blow-офф.

На рис. 1 из графика котировок биткоина видно, в 2014 г. у биткоина уже был «пузырь», который прошел все описанные стадии. Более того, если сравнить классический пример графика «пузыря» и котировки биткоина за 2013–2014 гг., то можно убедиться в том, что биткоин не просто прошел фазы «пузыря» в 2013 и 2014 гг., в эти периоды он почти идентичен классическому примеру «пузыря». Не зря нобелевский лауреат по экономике Роберт Шиллер сказал, что на данный момент лучший пример «пузыря» — это биткоин. Что касается котировок биткоина в 2017 г., то они тоже совпадают с классическими стадиями «пузыря», и, исходя из графика котировок биткоина на 25 сентября 2017 г., цена биткоина находится на стадии нормализации, после которой начинается фаза «Blow-офф».

12.04.2017 у российских СМИ появилась информация о возможной легализации биткоина Правительством РФ на территории РФ в 2018 г. На момент написания данной статьи все заявления ЦБ России были резко против использования денежных суррогатов, включая виртуальную валюту биткоин. Исходя из доводов, изложенных в настоящей статье, можно оценить опасения ЦБ и предполагаемые действия Правительства РФ как весьма благоразумные. Такое мнение складывается из изложенных в данной статье прогнозов о предстоящей динамике курса биткоина. Рассматривая вариант о легализации биткоина в 2017 г., можно предположить, что биткоин будет пользоваться спросом на российском рынке в виду того, сильная инфляция побуждает россиян искать альтернативы национальной валюте для сбережения своих средств. В случае массовой скупки биткоина россиянами в 2017 г., по прогнозам настоящей статьи, после фазы «Blow-

офф» котировок биткоина, финансовое состояние россиян может оказаться в упадке и как показал недавний случай с «ВИМ-авиа», восстанавливать финансовое положение россиян после поденная биткоина будет казна РФ.

Выводы:

1. Оценка фундаментальной стоимости криптовалюты на данный момент открытый и весьма интересный вопрос.

2. По третьему из четырех условий, по признаку и предпосылке биткоин имеет финансовый «пузырь», исходя из институциональной модели.

3. Исходя из дисбаланса в распределение ресурсов, образованного «пузырем» биткоина, биткоин угрожает мировой финансовой системе.

4. Совпадение котировок биткоина в 2017 г. с классическим примером «пузыря», указывает на то, что в 2017 г. у биткоина начался образовываться «пузырь».

5. На 25 сентября 2017 г. биткоин находится в стадии «возврат к нормальному», после которой будет фаза «Blow-офф» и, соответственно, резкое падение цены биткоина.

6. Заявления ЦБ и предполагаемые действия Правительства РФ относительно биткоина обоснованы.

Литература

1. Григорьев А. Мировые биржи: паника и ее закономерности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kontinent.org/article.php?aid=4e530c4a1f8f4> (дата обращения: 24.09.2017).

2. Рожков Ю. В., Дроздовая Л. П. Финансовые «пузыри» и масса риска. Хабаровск, 2010.

3. Дементьев В. Е. Длинные волны финансового развития и финансовые пузыри: учеб. пособие. М., 2009.

4. Ревякин Г. В. Экономические «пузыри»: их характеристика и модель расчета цены после преодоления точки бифуркации // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. 2014. Сер.: Економічна. Вип. 87. С. 44–50.

5. Веселов Д. А., Пекарский С. Э. Макроэкономика финансовых рынков: учеб. пособие. М., 2010.

6. Голосование о количестве людей, понимающих «протокол биткоин». 25.01.2017 // [bitcointalk.org](https://bitcointalk.org/index.php?topic=1758778.0). URL: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=1758778.0> (дата обращения: 24.09.2017).

7. People.hofstra.edu. URL: https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch7en/conc7en/stages_in_a_bubble.html (дата обращения: 24.09.2017).

О. О. Есина

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

***Ключевые слова:** негативное влияние, окружающая среда, отходы производства, экологические риски.*

Деятельность человека всегда являлась, и будет являться определяющим фактором воздействия на природу не только в позитивном, но и в негативном ключе. Бурный рост численности населения, потребления сырья, энергоресурсов и выбросов в атмосферу привели к резкому обострению проблем глобальной безопасности и неприемлемому повышению экологических и климатических рисков [1, с. 29]. В силу этих причин «защита окружающей среды» в XXI в. стала носить глобальный характер. В условиях рыночной экономики предприниматели не заинтересованы в увеличении затрат на защиту окружающей среды, которое, в будущем ведет к повышению стоимости продукции, что приводит к снижению прибыли предприятия. Кроме того, крупные затраты на решение проблем экологической безопасности приводят к увеличению объема инвестиций на развитие производства и снижают экономическую эффективность инвестиционных проектов расширения бизнеса. Влияние на природу с каждым годом становится более масштабным и к настоящему времени в отдельных районах мира привело к экологическому кризису [2, с. 10–17],

масштабы которого выходят за региональные рамки и приобретают глобальный характер.

Степень негативного влияния на окружающую среду можно условно разделить на три уровня: 1. Отрасли, которые неравномерно влияют на различные подсистемы окружающей среды (энергетика, целлюлозно-бумажная промышленность). 2. По форме негативное воздействие: тепловое загрязнение, образование токсичных отходов, шумовое загрязнение и др. 3. Интенсивность и опасность отрицательных последствий, которые зависят от количества загрязненных веществ, от места выброса или сброса и др.

Одним из главных направлений по защите окружающей природной среды на сегодняшний день — это максимально возможное поддержание экологического равновесия и обеспечение естественных взаимосвязей экосистемы. Наиболее актуальные проблемы экологии в данный момент это: 1) глобальное загрязнение окружающей природной среды; 2) интенсивное сокращение природных ресурсов; 3) рациональное использование всех видов ресурсов; 4) разумная достаточность производства и потребления; 5) экологическое воспитание людей; 6) утилизация отходов промышленности и людей; 7) обеспечение нормальной жизнедеятельности и здоровья человека.

Человечество может обойтись без многих вещей, но мы не представляем жизнь без пищи, производство которой стало серьезной проблемой для окружающей среды. С каждым годом большими темпами население мира увеличивается, следовательно, происходит увеличение производства продовольствия, которое влечет за собой истощение земных ресурсов, уничтожение окружающей среды. Особое беспокойство вызывает производство мяса, поскольку современные методы животноводства непосредственно способствуют загрязнению водных ресурсов и воздуха, а также способствуют увеличению выбросов углекислого газа в атмосферу.

Заводское хозяйство сократило количество земель, которое необходимо для производства мяса, однако эти фермы оказывают серьезное воздействие на загрязнение воздуха и воды в тех местностях. Отходы животных после производства оказываются в природе и представляют постоянный риск загрязнения питье-

вой воды и серьезно влияют на качество воздуха в близлежащих районах. Также, следует отметить, что массовое производство мяса является одним из основных факторов, способствующих выбросам углекислого газа, которые являются основной причиной изменения климата. По оценкам, мясная промышленность несет ответственность за 9% от всего объема выбросов двуокиси углерода, которые являются результатом выбросов различных газов из ферм, а также из микробных видов деятельности после применения отходов животных в качестве удобрений.

К сожалению, животноводство — это не единственная экологическая проблема производства продуктов питания. Другая проблема — производство урожая, так как для его осуществления задействовано еще больше земли с использованием пестицидов, искусственных удобрений и других химических веществ, оно, безусловно, загрязняет окружающую среду, а также угрожает видам дикой природы. Таким образом, сокращение или отказ от употребления мяса не решит проблему вредного воздействия производства продуктов питания на окружающую среду. Что касается решения проблемы, связанной с производством продуктов питания и ее влияние на окружающую среду, то стоит выбрать местное производство продовольствия, потому что с точки зрения транспортировки будет использоваться меньше ископаемого топлива, а также использовать при производстве органические удобрения, которые помогут снизить загрязнение водных ресурсов, почвы и воздуха.

Другая проблема, оказывающая негативное влияние и требующая решения — это пыль. Пыль образуется в большинстве процессов металлургической промышленности, особенно в тех случаях, когда речь идет о коксовых заводах и доменных печах. Развитие технологии обеспыливания, фильтров и систем вентиляции привело к резкому сокращению выбросов пыли. Установленные фильтры, как правило, могут удалять более 99% частиц пыли, которые сопровождают извлеченные печные газы. Пыль отделяется, обрабатывается и в значительной степени перерабатывается его металлическим содержимым (цинк, никель, хром, молибден), все, из которых превращают пыль в ценный побочный продукт.

С 1992 г. фактические и удельные выбросы пыли сократились примерно на 80%. Выбросы пыли больше не считаются серьезной экологической проблемой в сталелитейной промышленности. Но, несмотря на это, в некоторых странах до сих пор есть проблемы с чрезмерным выделением пыли из-за производства: Индия (Дели, Калькутта), Китай и др. Также, с использованием поддержанных автомобилей связано такое явление, как шумовое загрязнение. В настоящее время эта проблема грозит всей Восточной Европе и США [3, с. 83–90].

В свою очередь государство борется за сохранение окружающей среды: в РФ действует закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» в редакции № 358-ФЗ от 03.07.2016. На его основе принято постановление Правительства РФ от 13 сентября 2016 г. № 913, которым установлена плата за негативное воздействие на окружающую среду на 2016 г. Предусмотрено введение новых ставок и дополнительных коэффициентов, начиная с 1 января 2016 г. Это касается выбросов загрязнений в атмосферу стационарными источниками, сбросов вредных веществ в водоемы и размещения производственных и потребительских отходов в зависимости от их класса опасности.

В 2016 г. было предусмотрено зачисление 5% от всех начисляемых сумм в федеральный бюджет, 40% субъектам РФ, 55% муниципальным районам и городским округам, или для городов федерального значения (Москва и Санкт-Петербург) — 5% в федеральный бюджет и 95% этим субъектам. По сравнению с прошлыми периодами доля денежных средств распределяемых в пользу территорий значительно возросла.

Новые ставки о плате за негативное воздействие на окружающую среду в конце 2016 г. были определены сразу на два года: 2017 и 2018. Действующие до этого нормативные правовые акты — Постановления Правительства от 12 июня 2003 г. № 344 и от 19 ноября 2014 г. № 1219, в которых определялись нормативы за вредные выбросы в атмосферу, сбросы загрязнений в водоемы, размещение производственных и потребительских отходов, а также коэффициенты к ним, утратили силу и не используются.

Для наглядности приведем пример часть таблицы со ставками о плате за негативное воздействие на окружающую среду за 2016–2018 гг. (табл. 1) [4].

Таблица 1

**Ставки платы за негативное воздействие на окружающую среду
за 2016–2018 гг.**

Наименование загрязняющих веществ	Ставки платы за I т загрязняющих веществ (отходов производства и потребления)					
	2016 г.	2017–2018 гг.	Наименование загрязняющих веществ			
I. Ставки платы за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками			III. Ставки платы за размещение отходов производства и потребления по классу их опасности			
	Азота диоксид	133,1	Отходы I класса	4452,4	4643,7	
	Бенз(а)пирен	5 247 490,6	5 472 968,7	Отходы II класса	1908,2	1990,2
	Хром	3497	3647,2	Отходы III класса	1272,3	1327
Ацетофенон	1748,5	1823,6	Отходы IV класса	635,9	663,2	
II. Ставки платы за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты						
Метол	950 405,3	99 1727,3	Тетраэтилсвинец	70 523 113	73 553 403	
Ртуть и ее соединения	70 523 113	73 553 403	Фозалон	23 507 706,9	24 517 803,7	

По данным таблицы можно сделать вывод, что с каждым годом плата за тонну загрязняющих веществ значительно увеличивается, особенно для чрезвычайно опасных веществ. Такими методами (увеличением цены) правительство рассчитывает, что предприятия будут выделять больше средств на фильтрацию, переработку и утилизацию разных видов опасности отходов производства, тем самым предприятия вносят вклад для восстановления и сохранения качества окружающей среды.

Несвоевременное внесение платежей за негативное воздействие на природную среду является правонарушением. Подобные действия со стороны как организации, так и индивидуальных предпринимателей являются сокрытием или же искажением информации экологического характера. Организации или индивидуальному предпринимателю придется заплатить штраф, сумма которого зависит от правонарушения. Для юридических лиц сумма варьируется от 10 000 до 100 000 руб., для физического лица от 500 до 1000 руб., для должностного лица от 1000 до 6000 руб. (только административная ответственность).

Одной из основных причин ухудшения среды обитания явилось внедрение в производство неэкологических технологий, которые привели к резкому увеличению количества загрязнителей, приходящихся на единицу продукции и содержащихся в промышленных отходах. Все это является теми негативными факторами, с которыми приходится сталкиваться человеку в процессе его жизнедеятельности, и, которые необходимо либо устранять, либо максимально снизить, чтобы выжить в сложных условиях современного мира. Не стоит забывать о существовании экологической регламентация, которая включает в себя упорядочение эксплуатации природных ресурсов, а также запреты и ограничения на производство некоторых продуктов либо их использование в качестве компонентов готовых изделий, административные санкции за нарушение природоохранного законодательства, экологические нормы.

Именно поэтому, используя факторы, описанные выше, о сохранении качества окружающей среды, люди смогут создать более благоприятную среду, впоследствии значительно улучшить качество жизни человека. А также существование закона, в кото-

ром государство борется за охрану окружающей среды путем введения плат за негативное воздействие на окружающую среду, играет значимую роль в поддержании окружающей среды.

Литература

1. Кунин В. А. Роль интеллектуального капитала в обеспечении глобальной безопасности // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI в.: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2016. 343 с.

2. Лесникова В. А. Нормирование и управление качеством окружающей среды: учебник для бакалавров. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. 173 с.

3. Пьядичев Э. В., Шкрабак Р. В., Шкрабак В. С. Охрана окружающей среды и основы природопользования: учеб. пособие. М.: Проспект Науки, 2015. 224 с.

4. О ставках платы за негативное воздействие на окружающую среду и дополнительных коэффициентах: Постановление Правительства РФ от 13 сентября 2016 г. № 913.

Е. В. Иванова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: *малый бизнес, кредитование, государственная поддержка.*

Поддержка малого бизнеса через систему государственного управления в России начала свое активное развитие только в последние 8–10 лет. В связи с этим, отдельные элементы инфраструктуры государственной поддержки МБ функционируют недостаточно эффективно, что остро ставит вопрос о решении проблем в этой системе, столь значимой для его развития в российской экономики.

Активное участие субъектов малого и среднего предпринимательства в федеральных программах возможно посредством развитой инфраструктуры, так как она помогает при взаимоотношении с государственными структурами.

В настоящее время в деятельности органов, осуществляющих государственную поддержку малого бизнеса в регионах можно выделить ряд недостатков:

- 1) слабая координация деятельности организаций по поддержке малого предпринимательства, дублирование выполняемых функций;
- 2) неэффективная система информирования субъектов малого и среднего предпринимательства о существующих мерах государственной финансовой поддержки, отсутствие во многих регионах информационного портала малого и среднего бизнеса, общедоступных каналов обеспечения организаций и индивидуальных предпринимавшей необходимыми информационными ресурсами;
- 3) незначительный охват малых и средних предприятий услугами государственной поддержки ввиду ограничения источников финансирования;
- 4) сложность процедуры оформления конкурсных заявок на получение финансовой помощи для субъектов малого бизнеса;
- 5) неразвитая система контроля функционирования фондов поддержки развития малого бизнеса и других аналогичных организаций на региональном уровне, приводящая к нецелевому использованию средств, выделяемых на поддержку малого и среднего предпринимательства;
- 6) отсутствие адекватной системы оценки эффективности мер государственной поддержки малого предпринимательства;
- 7) недостаточно активная позиция субъектов малого и среднего бизнеса в участии государственных программ и реализации их на основе разработанных и утвержденных проектов.

Помимо государственной поддержки, одной из основных проблем развития малого предпринимательства в России на современном этапе является недоступность кредитных ресурсов коммерческих банков.

Одной из проблем кредитования малого бизнеса банкиры называют непрозрачность российского малого бизнеса. Также проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества. Еще один немаловажный фактор — недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет, и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне — небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные. Поэтому до последнего времени на российском рынке было очень немного устойчивых, успешных малых предприятий, имеющих кредитную историю.

С другой стороны, сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена организация работы с малым бизнесом. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также сложную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие, даже если банк имеет соответствующие программы для малого бизнеса, довольно часто ссуды, выдаваемые по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Если крупный бизнес в России может получить рублевые кредиты под 12%, то для малых предприятий реальные ставки начинаются с 16%, но и это большая редкость. Как правило, предприниматели сферы малого бизнеса могут рассчитывать на кредит стоимостью 17–22% годовых и то лишь при наличии приемлемых для банка залога или надежных поручителей [3].

Сравнительно немного шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию (или не ведущими ее вовсе), а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдает ссуды без залога. Правда, на условиях, которые трудно на-

звать привлекательными (например, срок кредита до 36 месяцев, ставка от 19,5%, сумма до 3 млн руб.) [там же].

Если же говорить о ссудах на более длительные сроки или на большие суммы, то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита. Однако у малого бизнеса зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог [2].

Предприятия малого бизнеса может поддержать Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Условия предоставления поручительства Фонда:

- регистрация в Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства;
- срок осуществления хозяйственной деятельности — не менее 6 месяцев;
- сфера деятельности — не игорный бизнес, производство и реализация подакцизных товаров, а также добыча и реализация полезных ископаемых, предприятия не должны являться участниками соглашений о разделе продукции;
- отсутствие просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней, а также нарушений условий по ранее заключенным кредитным договорам, договорам займа, лизинга и т. п.

Наиболее важным условием получения кредита для любого банка будет являться регистрация предприятия и осуществление его деятельности не менее 6 месяцев. Это обобщенные среднестатистические данные по всем банкам. Некоторые указывают сроки три месяца, а некоторые требуют как минимум 1 год деятельности. Но уже сейчас банки пересматривают требования сроков деятельности в большую сторону.

То есть кредит на открытие бизнеса взять весьма затруднительно, и это опять же объясняется высокой рисковостью и ненадежностью формирующегося бизнеса. В связи с этим в кризисные времена некоторые банки устанавливают еще более жесткие ограничения — осуществление деятельности не менее трех лет.

Следующим требованием, которое предъявляется к заемщику практически всегда — наличие ликвидного залога. Исключение составляют беззалоговые кредиты, но в этом случае процентная ставка будет на порядок выше, а также существенно сократится максимальная сумма и сроки кредитования.

Конечно, предприятия малого бизнеса может поддержать Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Но для этого предприятие должно соответствовать ряду условий. Кроме всего прочего, бизнесмен должен разобраться в терминах и понятиях, которыми оперируют подобные организации. В противном случае он рискует вообще не понять суть требований, которым надо соответствовать.

Некоторые бизнесмены уверяют, что при обращении в фонды у них возникают проблемы и иного свойства. Если даже все ступени подготовки пройдены, приведены в соответствие документы, то все равно последнее слово остается за банком. Зачастую бизнесмену в фонде сообщают, что они получают поручительство, если банк согласится выдать кредит [1].

Таким образом, перспективы дальнейшего развития системы кредитования СМП в Российской Федерации можно охарактеризовать как положительные. Существующие модели кредитования могут с успехом реализовываться в будущем, повышая при этом эффективность кредитных схем и увеличивая шансы заемщиков среди малого бизнеса на разумное и максимально выгодное приращение кредитных ресурсов в практической деятельности.

Литература

1. *Василенок В. Л., Денисовская А. А.* Проблемы финансирования и развития малого бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ibl.ru/konf/031209/51.html> (дата обращения: 07.10.2017).

2. *Румянцева А. Ю.* Проблемы финансирования деятельности малых предприятий // Уч. зап. С.-Петерб. ун-та упр. и экон. 2015. № 2. С. 41–52.

3. КредитБизнес: кредитный портал. URL: <http://www.kredit-business.ru/kreditovanie3.html> (дата обращения: 07.10.2017).

И. П. Ильина
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
(на примере центра
социальной реабилитации инвалидов)**

Ключевые слова: государственная стратегия развития социального блока, эффективность социальной реабилитации, программы социально-экономического развития России, развитие системы социальной реабилитации.

В современных условиях российской экономики социально-экономическая система представляет собой специфично организованную структуру, элементами которой выступают, с одной стороны — производители тех или иных благ или услуг, а с другой — их потребители, связанные между собой за счет процесса производства и потребления.

По мнению ряда исследователей, таких как П. Грегорн и Р. Стюарт для каждого регионального хозяйствующего субъекта элементами экономической системы выступают экономические институты, целью которых является принятие эффективных управленческих решений по вопросам формирования оптимального сбалансированного бюджета в условиях ограниченности финансовых ресурсов. При характеристике экономической системы необходимо учитывать эволюционные процессы, связанные с тенденциями изменения культурных традиций, целевыми интересами и мотивацией индивидуумов, осуществляющих деятельность в рамках функционирования региональной социально-экономической системы. В условиях экономики знаний уровень квалификации человеческого капитала и система мотивации персонала становятся необходимым условием устойчивого положения региональной социально-экономической системы в долгосрочной перспективе.

Для России в настоящий момент важно определить государственную стратегию и приоритетные направления развития социального блока, который является главным в решении задачи устойчивого функционирования всей системы управления. В современных геополитических условиях социальная политика определяется внешними и внутренними факторами, которые привели к необходимости оптимизации финансовых расходов и повышению результативности принимаемых управленческих решений. Управленческие решения на федеральном уровне могут способствовать изменениям в стратегии и тактике реализации региональных программ социально-экономического развития на основе адаптации к рискам и неопределенности, методологии оценки эффективности функционирования социальной сферы.

Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение социального обслуживания населения «Центр социальной реабилитации инвалидов и детей-инвалидов Невского района», был построен в 2011 г. Основной целью регионального центра реабилитации является социальное обслуживание инвалидов трудоспособного возраста, детей-инвалидов и детей раннего возраста, имеющих проблемы в развитии для интеграции людей с ограниченными возможностями в общественную деятельность. Все услуги предоставляются в трех формах: полустационарной с периодом пребывания до 4 ч, полустационарной с периодом пребывания свыше 4 ч (дневное пребывание) и стационарной (временное проживание). В настоящее время в России действуют нормативно-правовые документы, регулирующие социальную защиту инвалидов. На основе закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», который стал своеобразным компромиссным законодательным документом, были реализованы мероприятия по решению проблем инвалидности и инвалидов, которые были совместно выработаны исполнительными органами власти и общественными движениями инвалидов.

Порядок и условия предоставления социальных услуг определяются в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» и законом Санкт-

Петербурга от 24 декабря 2014 г. № 717-135 «О социальном обслуживании населения в Санкт-Петербурге».

В соответствии с нормативно-правовым регулированием для инвалидов трудоспособного возраста, детей-инвалидов и детей раннего возраста, имеющим проблемы в развитии, оказываются социально-бытовые услуги, социально-медицинские, социально-психологические, социально-педагогические, социально-трудовые, социально-правовые, а также услуги в целях повышения коммуникативного потенциала. Специализированные центры реабилитации инвалидов, подведомственные региональному органу управления социальной защитой, существуют в большинстве регионов РФ и отличаются широкой вариативностью задач и функций (от социально-культурных мероприятий до комплексной системы образовательных услуг и рабочих мест для инвалидов).

Несмотря на большой спектр направлений деятельности региональных центров реабилитации, ограниченность финансовых ресурсов приводит к возникновению проблем в системе управления социальной сферой в данном сегменте.

Эффективность деятельности реабилитационного центра должна оцениваться на основе принципов преемственности, комплексности, системности. В качестве целевой установки для реабилитации рассматривается здоровый образ жизни, динамика показателей оценки состояния пациентов. Для пациентов эффективность реабилитационного процесса определяется характером и тяжестью патологии, длительностью заболевания и комплексной оценкой предварительного состояния здоровья. В сфере медицинских услуг оценка эффективности деятельности должна включать получаемый эффект от реабилитации пациентов в относительных показателях. Эффектом является сокращение времени лечения больных, оптимизация материальных затрат на содержание койко-места в реабилитационном отделении; увеличение количества больных, имеющих положительную динамику в показателях здоровья; снижение показателей инвалидности и др.

В реабилитационных центрах экономический эффект является комплексным показателем достигнутого положительного медицинского эффекта и состоит в уменьшении потерь в связи с заболеваемостью, инвалидностью, преждевременной смертностью.

При определении убытков от заболеваемости связанной с временной утратой трудоспособности необходимо учитывать потери от недопроизводства национального дохода, выплаты пособий по временной утрате трудоспособности за счет средств социального страхования и затраты на лечение, поэтому эффект от сокращения заболеваемости рассчитывают с учетом данных по уменьшению потерь связанных с финансированием данных затрат. Процесс реабилитации инвалидов повышает эффективность только при условии разработки и реализации государственной программы комплексной поддержки людей с ограниченными возможностями. Социальные институты должны обеспечить необходимые условия среды в сфере образования, труда, занятости, здоровья, культуры и т. д. для инвалидов. В настоящий момент перспективными являются интеллектуальные виды трудовой деятельности с использованием информационно-коммуникационных технологий, художественных занятий, организация всевозможных ремесел и мастерских и т. д.

Развитие системы социальной реабилитации инвалидов позволит повысить эффективность работы реабилитационных центров и приблизит стандарты оказания услуг к европейским нормативам. Развитие системы учреждений социальной реабилитации инвалидов требует расширения номенклатуры услуг. Деятельность таких учреждений требует подготовки образованных, квалифицированных кадров которые должны получать не только профессиональное образование, но также иметь возможность регулярной переподготовки и повышения квалификации по новым реабилитационным технологиям.

Необходима координация деятельности государственных и негосударственных органов и учреждений, привлечение возможностей общественных организаций, средств массовой информации к проблемам социальной реабилитации инвалидов с целью реализации принципов комплексности и адресности социальных услуг, повышения эффективности социальных технологий, применяемых в процессе социальной реабилитации лиц с ограниченными возможностями.

В России остро стоит необходимость кардинальных изменений в сфере социальной политики. Должны быть преобразованы

все аспекты социальной направленности, начиная с ее правовой основы, структур, системы оплаты труда и заканчивая методологией. Первоочередной целью является точное установление стратегии развития социальных организационных структур, определение направлений расходов и доходов, уточнение целевых параметров деятельности социальной работы.

Литература

1. *Холостова Е. И.* Социальная работа: учеб. пособие. М., 2004.
2. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ (ред. от 21.07.2014); О социальном обслуживании населения в Санкт-Петербурге: закон Санкт-Петербурга от 24 декабря 2014 г. № 717-135.
3. *Медведев В. П.* Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / Ин-т междунар. экон. связей. М.: Магистр, 2011.
4. Повышение эффективности социальной работы как условие социального развития [Электронный ресурс] / А. И. Левин, Л. В. Ленина, Е. Б. Береснев. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 02.10.2017).

М. В. Киварина

*Новгородский государственный университет
им. Ярослава Мудрого*

СИСТЕМА МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ОСНОВНЫЕ СВОЙСТВА И СТРУКТУРА

Ключевые слова: муниципалитет, муниципальная экономика, муниципальное управление, коммунальная система, коммунально-рентная система, муниципально-рентная система, краудсорсинг, краудфандинг, аутсорсинг, отношенческий капитал.

Кризисная ситуация, сложившаяся в современной российской экономике, сопровождается все более глубоким обострением про-

тиворечий и проблем в экономической, политической и социальной сферах жизни общества, которые в своей совокупности выступают сдерживающим фактором развития страны в целом. Одним из важнейших стабилизаторов в подобных условиях является более полное и эффективное использование потенциала муниципального управления.

С точки зрения современной науки, муниципальная экономика представляет собой совокупность экономических отношений, посредством которых органы местного самоуправления участвуют в процессах производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг в пределах территории муниципального образования, и, как системное явление, существует в тесной взаимосвязи с государственным и частным сектором.

Системный подход к анализу муниципальных образований позволяет трактовать последние как сложные социально-экономические системы с многочисленными внешними связями. Социально-экономической системой является любое социоэкономическое образование, обладающее определенной свободой выбора формы деятельности и представляющее собой единую организационную структуру, элементы которой тесно связаны между собой и служат для достижения общей цели.

В экономической литературе социально-экономические системы считаются искусственными в связи с тем, что они создаются, управляются и ликвидируются людьми. Также такие системы являются динамичными, так как их развитие и существование не стоит на месте, а постоянно трансформируется. Процесс функционирования социально-экономических систем можно достаточно точно предсказать, основываясь на изучении их прошлого.

Муниципальное образование это сложная система с интенсивными внешними связями. Его можно рассматривать как систему, состоящую в постоянном, тесном взаимодействии с разными территориями, общественными институтами, образующими окружающую муниципалитет среду. При этом муниципальное образование всегда способно сохранять свою структуру и устойчивость при негативном воздействии внешней среды.

К основным свойствам социально-экономических систем можно отнести [1]:

1. Целостность — предполагает, что при изменении отдельного системного элемента непременно происходят изменения всей системы. Такое явления можно, например, проследить в случае диалектического взаимодействия производительных сил и производственных отношений, когда при смене средств производства меняются соответственно производственные взаимоотношения и система в целом;

2. Иерархичность — любая система может рассматриваться как элемент более высокого порядка. Например, экономика муниципального образования может быть рассмотрена как один из элементов региональной экономической системы.

3. Интегративность — проявляется в том, что если рассматривать систему в целом, может обнаружиться, что она обладает некоторыми свойствами, которых нет у ее отдельных элементов. Например, разделение труда возможно лишь при существовании на рынке нескольких производителей.

4. Коммуникативность — характеризует степень тесноты связей между системой и внешней средой. Наличие данного свойства обеспечивает возможность быстрого взаимодействия подсистем и элементов муниципального образования с другими экономическими субъектами.

5. Устойчивость — представляет собой свойство инфраструктуры функционировать практически автономно. Это защищает муниципальное образование от неправильных решений или отрицательного воздействия окружающей среды.

6. Адаптивность — способность приспосабливаться к изменяющимся условиям окружения.

7. Самоорганизация — в муниципальном образовании проявляется тем, что жители муниципалитета имеют право прямого волеизъявления.

Важнейшими компонентами муниципальной деятельности выступают хозяйственная активность органов местного самоуправления и управление экономическими ресурсами на территории их присутствия. Посредством использования экономических ресурсов населению предоставляются разнообразные виды муниципальных услуг. В данном контексте муниципальную экономику можно определить как экономику предоставления магистратских услуг.

Потребности муниципальных образований в финансовых средствах и имуществе являются взаимозависимыми. Это связано с тем, что одна часть объектов муниципальной собственности способна приносить доходы в бюджет (такие объекты называют бюджетонаполняющими), а другая часть — не в состоянии приносить доходы или требует бюджетных средств на свое содержание в размерах, превышающих получаемый доход (так называемые бюджетопоглощающие объекты). В качестве примера бюджетонаполняющего объекта можно привести муниципальное нежилое помещение, сдаваемое в аренду. Бюджетопоглощающими же является большинство объектов социальной сферы [2]. К примеру, родительская плата в дошкольном учреждении компенсирует только часть расходов на содержание ребенка, а из средств местного бюджета покрывается основная их часть. Муниципальные предприятия в зависимости от сложившейся ситуации могут быть как бюджетонаполняющими, так и бюджетопоглощающими.

С одной стороны, муниципалитет по своей сути представляет собой некоммерческое образование, а следовательно, извлечение прибыли не является основной целью его функционирования. Однако, с другой стороны, для осуществления своих функций ему необходимо иметь сбалансированный бюджет. Следовательно, ключевой задачей муниципальной экономической политики является оптимизация соотношения объемов бюджетных услуг и потребностей в финансовых средствах и имуществе. В этой связи в зарубежной практике выделяются три системы муниципально-го хозяйствования [3]:

1. Коммунальная система.

Главным субъектом в данной системе являются органы местного самоуправления, осуществляющие как сосредоточение, так и расходование ресурсов посредством функционирования принципов муниципального заказа. Жители муниципалитета самостоятельно оплачивают индивидуально потребляемые муниципальные услуги, в том числе и социально значимые, а затраты на финансирование общественных услуг несут в форме уплаты налогов. Хозяйственная деятельность в данной системе осуществляется преимущественно частными предпринимателями. Муниципалитет не принимает участие в хозяйственных процессах и не владеет

имуществом, приносящим доход. Следовательно, потребности в расходах, необходимых для содержания объектов собственности, являются минимальными. Конкурентный рынок муниципальных услуг, как правило, достаточно развит, в результате чего задача муниципальных органов власти сводится лишь к выявлению наиболее оптимальных с точки зрения цены и качества услуг поставщиков. Данная система присуща экономически развитым странам Западной Европы с высоким уровнем и качеством жизни населения.

2. Коммунально-рентная система.

Данная система отличается от рассмотренной выше тем, что предполагает участие местных органов власти не только в процессе распределения муниципальных заказов на предоставление общественных услуг населению, но и в части использования ресурсов территории с целью ее социально-экономического развития. Доходы муниципального бюджета при этом формируются из налогов, взимаемых с жителей муниципалитета, и субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность на его территории. Кроме этого, налоговые поступления дополняются рентными платежами за право пользования объектами муниципальной собственности, включая собственность на землю. Подобная система характерна для таких стран Западной Европы, как Венгрия и Польша.

3. Муниципально-рентная система.

Согласно этой системе основное бремя по решению вопросов социально-экономического развития и обеспечения населения общественными благами несут органы местного самоуправления. Для реализации подобной системы на практике необходимо дополнить налоговые и рентные источники финансовых ресурсов крупными доходами от хозяйственной деятельности муниципальных предприятий. Именно они должны стать полноценными хозяйствующими субъектами на своей территории.

Один из основоположников российской муниципальной науки Л. Велихов называл подобную ситуацию моделью муниципальной социализма [4]. Главная идея его модели заключалась в том, что местным органам власти следует практически самостоятельно обеспечивать финансовыми ресурсами общественные нужды муниципального образования посредством ведения эффективной хозяйственной деятельности.

Современный российский подход представляет собой своеобразный синтез второй и третьей систем. С одной стороны, невысокая платежеспособность и менталитет населения России зачастую просто вынуждают муниципальные органы власти предоставлять жителям не полностью, либо вовсе не оплаченные услуги, что является признаком муниципально-рентной системы. С другой стороны, муниципальные предприятия очень часто являются дотационными, превращаясь тем самым из источников доходов, в потребителей бюджетных средств. Такой дисбаланс обуславливает избыток имущества, находящегося в собственности муниципалитета, (прежде всего, это касается объектов социального назначения, которые требуют значительных затрат на их содержание и обслуживание), что в итоге приводит к хроническому дефициту финансовых ресурсов в местных бюджетах.

Для преодоления сложившейся ситуации, на наш взгляд, необходимо искать альтернативные пути достижения баланса интересов взаимодействующих в муниципальном образовании сторон на основе партнерских отношений и конструктивного сотрудничества. Механизмы реализации при этом могут быть различными. С целью решения отдельных социальных вопросов некоторые авторы предполагают возможность использования органами муниципальной власти краудсорсинга и краудфандинга [5; 6], аргументируя необходимость активизации вовлечения горожан в процесс муниципального управления с их профессиональными навыками, знаниями, опытом, свободным временем и другими возможностями. Другие авторы говорят о необходимости преобразования системы муниципального управления посредством применения различных вариантов аутсорсинга [7; 8].

В любом случае, создание эффективной системы взаимодействия муниципальных органов власти, бизнеса и населения будет способствовать формированию определенных предпосылок для возникновения остро востребованного на сегодняшний день ресурса — отношенческого капитала, который в перспективе может стать одним из ключевых ресурсов развития муниципалитета, определяющим его дальнейшее экономическое и социальное развитие. Однако это достижимо лишь в случае комплексной реализации всех элементов общественного капитала, представ-

ляющих собой отдельные составляющие единой системы муниципального управления.

Литература

1. Экономика муниципальных образований: учебник / Ю. В. Рагулина, Т. В. Бутова, А. В. Боговиз. М.: КноРус, 2016. 230 с.
2. Балдов Д. В., Суслов С. А. Государственный резерв — основа стабильного развития экономики // Вестн. НГИЭИ. 2015. № 9. С. 5–11.
3. Система муниципального управления / под ред. В. Б. Зотова. 5-е изд., испр. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2010. 717 с.
4. Генералов И. Г., Смирнов Н. А., Суслов С. А. Экономика: учеб.-метод. пособие. Княгинино, 2015. 204 с.
5. Пахомова О. А. Краудсорсинг как способ решения социальных проблем малых городов // Дискуссия. 2016. № 3. С. 46–50.
6. Ильин А. С. Краудсорсинг как инструмент модернизации государственного и муниципального управления // Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (31 мая — 1 июня 2012 г.). М.: ИНИОН РАН, 2012. С. 90–95.
7. Дубровина О. А. Реализация социальных функций муниципальных образований с помощью аутсорсинга // Дискуссия. 2016. № 3. С. 25–30.
8. Дроздов А. Ю., Ягин Е. В. Специфика муниципального маркетинга в малом регионе // Актуальные проблемы науки: сб. науч. тр. по материалам Междунароод. науч.-практ. конф. Тамбов, 2011. 167 с.

Д. Д. Корякина

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В РОССИИ. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: природопользование, экология, бюджет, финансы, кредиты.

Контроль природопользования и охрана окружающей среды — особенно важные аспекты жизни общества XXI в. Проблема неумолимо растущих потребностей вкупе с ограниченностью природных ресурсов поднимает вопросы не только морально-этического, но и экономического толка. Сменяющие друг друга глобальные экономические кризисы, ускоренный рост населения (и, как следствие, увеличение объема общечеловеческих потребностей), а также психологические особенности ценностно-поведенческого комплекса так называемого «общества потребления» ставят экологические и природопользовательские аспекты в особенно невыгодное положение.

Отсутствие осознания острой необходимости регуляции данных сфер человеческой жизнедеятельности, а также трудности в установке четких объемов финансовых расходов на сферу экологии как в общемировом, так и в масштабе отдельно взятых стран, приводит к наблюдаемым в наше время упадку и кризису. Казалось бы, проблемы природопользования активно освещаются как в СМИ, так и на различных политических, экономических и даже культурных мероприятиях. Каждый из нас так или иначе осознает критичность и необходимость устранения экологических проблем, и кажется очевидным необходимость выделения на это необходимой доли финансов, в первую очередь, в пределах каждого отдельно взятого государства. Но статистика расходов государственного бюджета России в частности неутешительна: так, в 2016 г. общие расходы РФ составили 16,099 трлн руб. На сферу охраны окружающей среды было потрачено 59 трлн руб., и, таким образом, данная статья расходов государственного бюджета занимает первое место (разумеется, с конца). Безусловно, подобный объем расходов не является достаточным для устранения уже имеющихся, и предотвращения грядущих проблем экологического характера.

Существует целый комплекс причин, из-за которых в нашей стране в частности наблюдается столь плачевная ситуация с регуляцией охраны природы.

Во-первых, природные ресурсы и средства производства, в подавляющем большинстве, сосредоточены в руках государства. Таким образом наблюдается система, в которой эксплуатация природных ресурсов, ее контроль и проведение судопроизводственных процессов, в случаях нарушения установленных законодательством норм и требований, сосредоточены в одних руках. Подобный монополизм, безусловно, приводит к снижению стимула к решению экологических проблем и сводит к формальностям государственный контроль за охраной природы.

Во-вторых, приоритетность расходов военно-промышленного комплекса снижает процент бюджетных средств, предназначенных для охраны окружающей среды и совершенствования технологий. Экологические проблемы отводятся на второй план, формируя тем самым снежный ком накапливающихся проблем, критичность которых уже сейчас поражает прогнозируемыми масштабами.

И, в-третьих, укоренившиеся в сознании обывателей представления о безграничности и неистощимости природных богатств России, а также слабое развитие экологической культуры общества, приводит к снижению важности, и, в некоторых случаях, даже игнорированию данной проблемы [1].

Таким образом, главной задачей в настоящее время является определение направления развития и систематизация действий, благоприятствующих развитию данной области. В первую очередь необходимо сформировать четкий и прозрачный финансово-кредитный механизм регуляции природопользования. Он должен включать в себя:

1. Финансирование различных природоохранных мероприятий и экологических программ. Это могут быть как организация массовых субботников регионального масштаба, так и проведение международных экологических конференций научно-просветительского характера. Инициатива и готовность финансировать подобные мероприятия должна наблюдаться на всех административно-территориальных уровнях и иметь строгий контроль в распределении бюджета.

2. Поддержку развития узкоспециализированных «экологических банков», основной задачей которых является оборот средств в сфере рационализации природопользования.

3. Стимулирование использования частными предприятиями собственных средств на природоохранные нужды. Данный вопрос может регулироваться законодательно и инициатива, в первую очередь, обязана исходить от государства.

4. Введение льгот на экологические инвестиционные кредиты.

5. Привлечение средств фондов экологического страхования.

6. Развитие системы территориальных фондов охраны природы, а также поощрение создания природоохранных фондов на базе как государственных, так и частных предприятий.

Важно отметить, что в мире существуют, пускай и небольшом количестве, страны, экологическая политика которых может послужить примером для других государств, России в частности. Подобный опыт наглядно демонстрирует, что для сохранения окружающей среды не требуются непомерные суммы, и при грамотном распределении бюджета, в совокупности с верной расстановкой приоритетов, даже в относительно небольшие сроки возможно значительно улучшить экологическую ситуацию, в первую очередь, в пределах собственного государства [2].

Экологическое и экономическое благополучие страны неразрывно связаны, пусть это может и не являться очевидным на первый взгляд. Ухудшение условий жизни людей (качества воздуха и воды, продуктов питания, и т. д.) приводит к увеличению смертности и снижению рождаемости, сокращению здоровой работоспособной категории населения. Загрязнение окружающей среды уменьшает количество растительных и животных ресурсов, которые не только потребляются внутри страны, но и в внушительном количестве идут на экспорт. Бездумная растрата исчерпаемых природных ресурсов при отсутствии поиска альтернативы (в частности, внедрения альтернативных нефти и газу источников энергии) и вовсе, по прогнозам, может привести к глобальной катастрофе.

Таким образом, вклад в сферу экологии и природоохранной деятельности является необходимым условием для благополучного развития каждого отдельно взятого государства в частности, и человечества в целом. И в наше время как никогда важно осознавать эту неразрывную связь между прибылью и ее базовым первоисточником, между человеком и природой

Литература

1. Шарифуллина А. Р., Яруллин Р. Р. Вопросы государственного регулирования и финансирования мероприятий экологической безопасности в условиях экономических санкций. Уфа: Аэтерна, 2015.
2. Липатова И. В. Финансовые аспекты решения экологических проблем // Финанс. вестн.: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2009.

Г. А. Костин, С. Н. Панин
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: *лица с ограниченными возможностями здоровья, информационные технологии.*

Настоящий этап развития общества характеризуется качественными изменениями в области высшего и среднего образования. В современное обучение активно внедряются новые информационные технологии, позволяющие изменить роль студентов и школьников на занятиях — из пассивных слушателей они становятся активными участниками познавательного процесса. Широко используются автоматизированные аудитории (классы), в которых с помощью компьютерных систем и сетей создается виртуальная среда, позволяющая реализовать интерактивное изучение дисциплин на основе ярких мультимедийных образов, трехмерных моделей изучаемых образцов, автоматизированных тренажеров и т. п.

К сожалению, отмеченные возможности получения качественного образования доступны сегодня не для всех граждан Российской Федерации. Наиболее ущемленными в этом отношении являются лица с ограниченными физическими и умственными воз-

можностями (инвалиды). Для указанных лиц существует множество проблем, не позволяющих получать качественное образование в ведущих высших и средних учебных заведениях. К этим проблемам относятся следующие:

1. Низкий уровень адаптации городской и сельской инфраструктуры для передвижения инвалидов. Существующий в России общественный транспорт, в большинстве случаев, не приспособлен для свободного перемещения лиц с ограниченными возможностями для здоровья, что подтверждается отсутствием в наземном транспорте необходимых технических средств (приспособлений) для движения лиц на колясках, с костылями. Значительные сложности возникают у инвалидов при пользовании метрополитеном в силу отсутствия специальных подъемников, пандусов на переходах между станциями.

2. Недостаточная приспособленность многих учебных заведений для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья (отсутствие аппарелей, пандусов, необходимых лифтов и подъемных устройств. В результате для перемещения инвалида по учебному заведению постоянно требуется помощь посторонних лиц, либо присутствие сопровождающего. Современные классы и аудитории, как правило, не рассчитаны на обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья (инвалидов). В лекционных залах не предусматриваются места для размещения инвалидных колясок, не используются выдвижные столы и панели для обеспечения работы инвалидов с компьютером, дополнительные источники света для слабовидящих.

3. Отсутствие у большинства российских преподавателей умений и навыков работы со студентами и учениками с ограниченными физическими и интеллектуальными возможностями. При этом не выработаны конкретные правила, регулирующие отношения преподавателя с рассматриваемой категорией лиц. Кроме того, не организуются курсы повышения квалификации преподавателей по вопросам образования лиц с ограниченными возможностями здоровья, а также не проводится психологическая подготовка преподавателей для работы с инвалидами.

4. Наличие в обществе различных взглядов на обучение детей-инвалидов: в специальных учебных заведениях или в общедо-

ступных государственных, муниципальных и негосударственных учебных заведениях. Каждый из указанных взглядов имеет положительные и отрицательные стороны. Так, в условиях специального учебного заведения дети-инвалиды, находясь в однородной среде, в меньшей степени ощущают физические и интеллектуальные ограничения в возможностях приобретения новых знаний и умений. В то же время, практика работы специальных учебных заведений показывает достаточно низкий уровень приобретенных знаний обучаемыми, так как основные усилия преподавателей, как правило, затрачиваются на работу с наиболее отсталыми («трудными») детьми. В общедоступных государственных и коммерческих учебных заведениях студенты-инвалиды имеют возможность получить высокий уровень образования, наравне с наиболее подготовленными студентами. Однако в рассматриваемой среде остро ощущается разница в возможностях студентов с физическими ограничениями и без них.

К возможным путям (направлениям) решения проблем образования лиц с ограниченными возможностями здоровья относятся:

- разработка содержательной нормативной базы (руководств, инструкций, рекомендаций), определяющей правила, приемы и особенности поведения (действий) преподавателя при обучении лиц с физическими и интеллектуальными ограничениями здоровья;
- введение в штат образовательных организаций тьютора, педагога-психолога, социального педагога и других специалистов с целью комплексного сопровождения обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья. При этом деятельность тьютора должна быть направлена на оказание помощи в освоении учебного материала, выработки навыков обучения инвалида в образовательных организациях. Работа педагога-психолога заключается в создании благоприятного психологического климата, в обеспечении психологической защиты обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. Социальный педагог должен обеспечивать социальную защиту, выявление потребностей обучающихся инвалидов;

- использование в учебном процессе лиц с ограниченными возможностями здоровья специальных технических и программных средств, способствующих освоению, передаче и воспроизводству учебной информации. Это, в свою очередь, требует наличия в штате образовательной организации соответствующих специалистов, помогающих педагогическим работникам и обучающимся использовать такие средства;
- организация дополнительной подготовки работников с целью получения знаний о психофизиологических особенностях инвалидов, специфике приема-передачи учебной информации, применения специальных технических средств обучения;
- введение в штат образовательных организаций (при необходимости) должностей сурдопедагога, сурдопереводчика для обеспечения образовательного процесса обучающихся с нарушением слуха, тифлопедагога для обеспечения образовательного процесса обучающихся с нарушением зрения;
- организация профориентационной работы с абитуриентами из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья. Особое значение при профессиональной ориентации имеет подбор одной или нескольких профессий или специальностей, доступных обучающемуся в соответствии с состоянием здоровья;
- обеспечение доступности прилегающей к образовательной организации территории, входных дорог, путей перемещения внутри здания для лиц с различными нарушениями функций организма человека. При этом требуется обеспечить наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц пандусами или подъемными устройствами, оборудование лестниц и пандусов поручнями, использование контрастной окраски дверей и лестниц;
- оборудование специальных мест в лекционных аудиториях, кабинетах, мастерских для обучающихся по видам нарушения здоровья: опорно-двигательного аппарата, слуха, зрения;
- организация отдельных оборудованных санитарно-гигиенических помещений для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья;

- применение компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невидимого доступа к информации, программ-синтезаторов речи;
- обеспечение обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- подготовка к трудоустройству и содействие трудоустройству выпускников из числа обучающихся с ограниченными возможностями здоровья;
- использование средств организации электронного (дистанционного) обучения, позволяющих осуществлять прием-передачу информации в доступных формах в зависимости от нарушений функций организма человека.

Таким образом, изложенные пути (направления) способствуют решению проблем, связанных с получением образования лицами с ограниченными возможностями здоровья. Реализация указанных путей требует усилий как руководства образовательной организации, так и каждого педагогического работника в отдельности.

Литература

1. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ.
2. Требования к организации образовательного процесса для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья: письмо Минобрнауки РФ от 18 марта 2014 г. № 06-281.
3. *Костин Г. А., Панин С. Н., Громов А. А.* Интеграция современных информационных технологий для повышения эффективности функционирования высших учебных заведений // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб., 2015. С. 480–484.
4. *Удахина С. В., Костин Г. А., Косухина М. А.* Разработка математических моделей оценки экономической эффективности предоставления инновационных образовательных услуг с использованием ИТ: монография. СПб., 2015.

УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Ключевые слова: стратегии, инструментарий, конкурентоспособности региона, методические подходы, концепции развития территорий.

Для определения стратегии нужен инструментарий, который базируется на учете характеристик «стартовых» условий, в которых находится регион на момент принятия решения о разработке структурной региональной экономической политики. Ю. В. Савельев предлагает три качественно и содержательно различающиеся методических подхода к выбору стратегии по повышению конкурентоспособности региона:

- подход на основе выявления и углубления ключевой компетенции;
- подход на основе использования внешних возможностей;
- комбинированный подход.

Эти подходы предложены в рамках рассмотренных вариантов региональной стратегии повышения конкурентоспособности (табл. 1) и детализируют их. Результаты анализа сформулированы в виде сравнительной характеристики, которые представлены в табл. 1. Основным интерес представляет методика, которую можно использовать в практической маркетинговой деятельности региона.

Представленные методы направлены на достижение конкурентоспособности территории в целом. При этом оценка достижения конкурентоспособности определяется в результате анализа индикативных показателей по сравнению с другими территориями. Предлагаемые методы позволяют выстроить общую стратегию специализации, основанную на ключевой компетенции либо стратегию диверсификации, основанную на использовании внешних возможностей [3].

**Сравнительная характеристика методических подходов
к повышению конкурентоспособности региона**

Характеристики	1. Подход на основе выявления и углубления ключевой компетенции	2. Подход на основе использования внешних возможностей	3. Комбинированный подход
<i>Аналитическая основа</i>	Анализ внутренней среды с целью выявления ключевой компетенции региона	Анализ внешней среды с выявлением возможностей и перспективных ниш	Структурный анализ возможностей углубления традиционной специализации и диверсификации
<i>Суть подхода</i>	Формирование окружения (инфраструктуры, производств), поддерживающего ключевую компетенцию	Создание и развитие в регионе базовых условий, позволяющих использовать внешние возможности	Концентрация цепочек создания стоимости в специализирующихся секторах и развитие поддерживающих отраслей
<i>Приоритетные конкурентные стратегии</i>	Стратегия специализации и экспансии на внешние рынки	Стратегия диверсификации и привлечение внешних клиентов	Стратегия специализации и качественного роста в сочетании со стратегией диверсификации
<i>Результат</i>	Ярко выраженная узкая специализация экономики с комплексом поддерживающих видов деятельности	Широкая специализация экономики региона, обусловленная высоким уровнем развития инфраструктуры	Повышение эффективности секторов традиционной специализации региона с внутриотраслевой диверсификацией

Основываясь на проведенном анализе, сделаем следующие выводы:

- стратегический подход к развитию муниципального образования должен основываться на комплексном подходе для достижения стратегических целей;
- в отличие от предприятий, муниципальное образование имеет более глобальные стратегические цели и гораздо более весомую социальную составляющую;
- если миссия города была нами сформулирована как повышение уровня жизни населения и повышение конкурентного статуса территории, то стратегические цели необходимо сформулировать более подробно.

Таким образом, конкретизированные стратегические цели должны быть направлены на обеспечение бездефицитности бюджета, финансовой самостоятельности территории, обеспечение ее жизнедеятельности, безопасности, создание положительного имиджа и достижение высокого конкурентного статуса во внешней среде. Стратегические цели социального характера — на обеспечение занятости населения, профилактику как явной, так и скрытой безработицы, обеспечение необходимой образовательной среды, развитие системы медицинского обеспечения, минимизации криминогенной ситуации, повышение культурного уровня населения, охрана и развитие исторических и культурных ценностей территории. Все перечисленные стратегические цели актуальны для любых регионов, но в каждом отдельном случае они требуют уточнения с учетом приоритетных направлений развития муниципального образования.

Одна из задач состоит в том, чтобы определить методы выбора приоритетных направлений развития муниципального образования и ход процесса. Предлагается в качестве инструмента для разработки и реализации комплексной стратегической программы развития муниципального образования использовать модернизированный подход. Разработка комплекса развития муниципального образования в полном объеме послужит реальным инструментом выбора и внедрения стратегии. Предлагаемый подход стратегии территории, ориентированный на потребителей, является более прогрессивным, так как дает возмож-

ность более точно определить потребности каждой группы потребителей и способы их удовлетворения [1; 3].

Специфика целей муниципального образования и концепции развития территорий определяет в качестве приоритета повышение качества жизни населения. Поэтому, социально-экономическая концепция может рассматриваться как базовая для выбора стратегии территории в целом. Такой подход отвечает задачам муниципального образования, так как основан на сбалансированности трех факторов: росте прибылей хозяйствующих субъектов, удовлетворении покупательских потребностей и удовлетворения интересов общества. Применительно к территории социально-экономическая концепция должна включать не только достижение прибыльности муниципального образования и удовлетворения потребностей различных групп потребителей, но и обеспечение социально-политического, экономического и экологического благополучия территории в целом. Именно социальная компонента делает данную концепцию наиболее приемлемой для использования в качестве базовой стратегии маркетинга территории.

При разработке базовой стратегии отдельной территории необходимо учитывать специфические особенности, в том числе культурные традиции, сложившуюся систему ценностных приоритетов. Это связано с тем, что каждое муниципальное образование имеет свои особенности, свои внутренние слабые и сильные стороны, свою инфраструктуру, систему управления, отраслевую направленность и ресурсный потенциал. Не могут все территории развиваться одинаково и одинаково строить свою стратегию. Говоря о выборе социально-экономической концепции как базовой, не имеется в виду, что развитие всех территорий будет идти по одной схеме. Базовая стратегия в данной концепции определит основные цели, задачи и методы управления маркетингом, а разработка комплекса развития будет ориентирована на каждую конкретную группу потребителей.

Благодаря использованию предлагаемого подхода, стратегия муниципального образования может стать не только целевой, но и субъектно-ориентированной. *Особенность предлагаемого подхода* состоит в том, что в качестве потребителей мы будем рас-

сма­тривать не толь­ко *внешних*, но и *внутренних* потре­би­те­лей как целевые груп­пы раз­ви­тия тер­ри­то­рии (на­се­ле­ние, биз­нес­ме­нов, пред­при­ятия и ор­га­ни­за­ции му­ни­ци­паль­но­го об­ра­зо­ва­ния и т. д.), а круг их потре­бно­стей су­ще­ствен­но рас­ши­ря­ет­ся.

Страте­гический план кон­цен­три­ру­ет­ся на пер­спек­ти­вах му­ни­ци­паль­но­го об­ра­зо­ва­ния в каж­дой сфе­ре и дол­жен вы­яв­лять *глав­ные, клю­че­вые фак­то­ры успе­ха* и са­мые серь­ез­ные про­бле­мы. По­это­му, осо­бое вни­ма­ние сле­ду­ет об­ра­тить на ме­то­ды ана­ли­за му­ни­ци­паль­но­го об­ра­зо­ва­ния, его внеш­ней и внут­рен­ней сре­ды [4].

Ана­лиз клю­че­вых со­ци­аль­но-эко­но­мичес­ких па­ра­мет­ров внеш­ней сре­ды (ди­на­ми­ка ВВП, ин­ве­сти­ци­он­ный кли­мат, раз­но­об­раз­ные ри­ски, ин­фля­ция, пер­спек­ти­вы эко­но­мичес­ко­го рос­та), не­об­хо­ди­мо про­во­дить в срав­не­нии с ана­ло­гич­ны­ми по­ка­за­те­ля­ми по ре­ги­о­ну и по стра­не в це­лом. Од­на­ко ни в од­ной из ис­поль­зу­е­мых те­о­рий не уде­ля­ет­ся осо­бо­го вни­ма­ния ро­ли от­дель­ных лич­но­стей в стра­те­гичес­ком раз­ви­тии и прод­ви­же­нии тер­ри­то­рий, а зря. На­ли­чие ли­де­ра очень ча­сто яв­ля­ет­ся той си­лой, ко­то­рая может ор­га­ни­зо­вать лю­дей для осу­ще­ств­ле­ния на­ме­чен­ных це­лей.

Не­ма­ло­ва­ж­ным фак­то­ром яв­ля­ет­ся у­ро­вень раз­ви­тия фи­нан­со­вых, кон­сал­тин­го­вых и дру­гих ин­сти­ту­тов, не­об­хо­ди­мых для раз­ви­тия ры­ноч­ной эко­но­ми­ки. Сте­пень раз­ви­тия бан­ков­ской си­сте­мы, стра­хо­вых, кон­суль­та­ци­он­ных, ин­ве­сти­ци­он­ных ус­луг ха­рак­те­ри­зу­ет го­тов­ность му­ни­ци­паль­но­го об­ра­зо­ва­ния к рас­ши­ре­нию эко­но­мичес­кой ак­тив­но­сти со сто­ро­ны пред­при­ятий и част­ных лиц. В со­вре­мен­ном ми­ре имен­но раз­ви­тая фи­нан­со­вая сре­да спо­соб­ствует вне­д­ре­нию ин­но­ва­ци­он­ных идей, гиб­ко­сти и адап­тив­но­сти все­го эко­но­мичес­ко­го ком­плек­са.

Од­ним из важ­ней­ших фак­то­ров, ха­рак­те­ри­зу­ю­щих раз­ви­тие тер­ри­то­рии в пе­ри­од гло­баль­ной ин­фор­ма­ти­за­ции, ста­но­ви­т­ся на­ли­чие ка­че­ствен­ной ин­фра­струк­ту­ры свя­зи. Раз­ви­тость ком­му­ни­ка­ци­он­ных ли­ний и ре­ги­о­наль­ных ком­пью­тер­ных се­тей, сво­бод­ный до­ступ в Ин­тер­нет — эти фак­то­ры ста­ли иметь та­кое же зна­че­ние, ка­кое име­ли в на­ча­ле ве­ка раз­ви­тие же­лез­ных до­рог. Обес­пе­че­ние вы­со­ко­го у­ро­в­ня ква­ли­фи­ка­ции кад­ров так­же яв­ля­ет­ся од­ним из ве­ду­щих, так как оп­ре­де­ля­ет воз­мож­ные на­прав­ле­ния эко­но­мичес­ко­го раз­ви­тия тер­ри­то­рии (воз­мож­ность вы­хо­да на по­ст­ин­дуст­ри­аль­ный, ин­тел­лек­ту­аль­ный у­ро­вень, ши­ро­кое

развитие и внедрение высоких технологий в перспективных отраслях). Существующий и потенциальный уровень развития и структуры трудовых ресурсов определяется реализуемой политикой в сфере образования, а также качеством окружающей среды и жизни, привлекающим работников. Совершенно необходимо, чтобы уровень квалификации и уровень оплаты труда были адекватны и взаимозависимы. Такой подход позволит удержать и привлечь новых высококвалифицированных специалистов, повысить конкурентный статус трудовых ресурсов территории, что будет способствовать экономическому росту муниципального образования в целом [2; 5].

Важнейшим преимуществом может оказаться высокая степень безопасности (личной и для ведения бизнеса). Привлечение стратегических инвесторов, равно как и развитие малого и среднего бизнеса невозможно при низком уровне безопасности.

Конечно, для каждого муниципального образования возможны собственные стратегические факторы успеха, связанные с имиджем, особым статусом и т. д. Поэтому целью предлагаемого подхода к формированию стратегии развития территории является не только максимальное использование стратегических преимуществ, нейтрализация слабых сторон или негативных явлений социально-экономического развития. Для этого необходимо воспользоваться данными анализа и разработать мероприятия, которые необходимо провести для укрепления сильных стороны муниципального образования для увеличения своих возможностей, а также разработать комплекс мероприятий, способный минимизировать слабые стороны во избежание угроз.

Литература

1. Кудрова Н. А., Орехов С. А. Интеграционные механизмы управления. Рязань: Полиграфия, 2009. 145 с.

2. Кудрова Н. А. Модель управления социально-ориентированными кластерными образованиями по уровням интеграции // Транспортное дело. 2011. № 8.

3. Кудрова Н. А. Применение кластерного анализа при оценке синергического эффекта в социально-ориентированных интегрированных образованиях // Инновации и инвестиции. 2011. № 1.

4. Бургонов О. В., Торгунаков Е. А., Кошелева Т. Н. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности с учетом жизненного цикла и конкурентоспособности организации // Экономика и управление. 2016. № 7. С. 33–37.

5. Амельченко Е. Н., Кошелева Т. Н. Методологические подходы к исследованию форм и перспектив развития малого предпринимательства // Уч. зап. С.-Петербург. ун-та упр. и экон. 2015. № 3. С. 5–11.

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

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА НА РЫНКЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: франчайзер, франчайзи, паушальный взнос, роялти, инвестиции.

Франчайзинг в России становится очень популярным методом ведения бизнеса. Он позволяет вести деятельность под уже существующей торговой маркой и выходить на рынок с минимальными затратами. Более того, довольно часто компания, продающая франшизу, не только дает возможность пользоваться ее брендом, но и обучает сотрудников нового предприятия, делится стандартами качества и управления, помогает с оформлением документов, получением кредита, консультирует по многим техническим и организационным вопросам.

Для начинающего предпринимателя-франчайзи, в отличие от обычного бизнеса «с нуля», эта система хороша более низким риском. Ему достается отлаженная бизнес-модель, ранее показавшая свою эффективность.

К тому же предприниматель существенно экономит на рекламе и маркетинге, которые остаются заботой франчайзера.

За такие бонусы приходится платить. Самым распространенным вариантом компенсации за услуги франчайзера является схе-

ма расчетов, когда франчайзи платит первоначальный взнос («паушальный взнос»), а затем регулярно отдает часть дохода («роялти»). Однако не во всех сферах бизнеса взимаются данные платежи.

Несколько лет назад франчайзинг в России был связан в большей степени с производством и дистрибуцией одежды и обуви, товаров в целом. Сейчас же стали появляться франшизы рекламных агентств, зоомагазинов и иных компаний сферы услуг. Однако самым перспективным направлением все же остается розничная торговля (46%) [9].

Франчайзинг, как и любая форма ведения бизнеса, направлена на получение дохода. Для того, чтобы этот доход получить, необходимы первоначальные инвестиции — финансовые вложения, причем не только на начальных этапах, но и на последующих. Неоспоримым преимуществом франчайзинга является экономия времени и денег.

Инвестиции потенциального франчайзи можно разделить на два основных этапа:

1. Организационный этап (затраты на съем помещения, его проектировку, ремонт и т. д., покупка и монтаж специального оборудования, затраты на первоначальную закупку товаров, материалов или сырья, затраты на поиск и наем сотрудников, оплаты услуг специалистов)

2. Выплаты франчайзеру.

Выплаты в пользу франчайзера — основные затраты франчайзи, в которые входят всевозможные отчисления, которые франчайзи обязан выплачивать компании-франчайзеру согласно условиям договора. Например, это могут быть:

- Паушальный взнос (т. е. разовый первоначальный платеж).
- Роялти (регулярные платежи, в установленном в договоре размере).
- Платежи на рекламные и маркетинговые кампании.
- Различные виды других платежей в зависимости от договора франшизы.

Паушальный (первоначальный) взнос обычно составляет до 10% [3, с. 50] всех инвестиций. Он является одноразовым платежом, который франчайзи платит за вступление во франчайзинговую сеть компании.

Необходимо отметить, что единой системы расчета паушального взноса нет. Франчайзер может самостоятельно выбирать подход к его расчету, исходя из предполагаемой дальнейшей прибыли франчайзи или же возможного экономического эффекта для собственной компании. Именно поэтому этот платеж является весьма противоречивым в России.

Предполагается, что в сумму паушального взноса входят те расходы, которые может понести франчайзер в процессе регистрации франшизного предприятия (аренда помещения, обучение персонала, рекламные кампании и др.). Данный платеж фиксируется в договоре и является одним из основных платежей.

Однако не во всех сферах бизнеса такой платеж используется. Например, в сетях розничной торговли, а именно на рынке модной одежды многие компании — франчайзеры не взимают паушальных взносов с франчайзи, т. е. не требуют платы за вступление во франчайзинговую сеть. Поэтому в этом случае для франчайзи появляются определенные трудности, связанные с риском ведения бизнеса, и все расходы, связанные с арендой помещения, поиском персонала франчайзи полностью берет на себя.

Следующим основным платежом, также фиксирующимся в договоре, является роялти — периодические (ежемесячные или ежеквартальные) платежи, составляющие обычно 4 или 7% от фактического объема продаж.

В отличие от паушального взноса, это регулярные платежи, которые франчайзи платит франчайзеру за использование авторского права и интеллектуальной собственности.

Франчайзи платит роялти за управление предприятием, т. е. за обслуживание и поддержку своего бизнеса со стороны франчайзера. Чаще всего это фиксированный регулярный платеж, который имеет фиксированный процент от продаж, либо процент с оборота компании франчайзи.

Однако, опять же, не все компании взимают роялти со своих франчайзи. Примером в РФ является большинство известных крупных компаний на рынке модной одежды: Zara, Benetton, H&M и др. Чаще всего эти два платежа — паушальный взнос и роялти — уже входят в стоимость самой франшизы, а прибыль франчайзер в дальнейшем получает с оптовых поставок одежды партнерам.

Следующий вид платежей — платежи в рекламный фонд франшизной системы (примерно 3% от фактического объема продаж [3]) и оплата товаров, приобретаемых у франчайзера с учетом предоставленных скидок. Данные платежи также устанавливаются франчайзером по его усмотрению. В российском законодательстве нет четких норм и правил, регламентирующих порядок расчета данных платежей.

Более того, для корректного расчета налогов, прибыли и экономических показателей деятельности предприятия затраты франчайзи можно разделить на единовременные и текущие.

Единовременные затраты — это разовые расходы на приобретение основных средств, нематериальных активов и реализацию отдельных проектов. И основные средства, и нематериальные активы используются многократно, не изменяя свою первоначальную форму. Свою стоимость на стоимость готовой продукции они переносят через амортизацию, по мере своего физического и морального износа. Отсюда их обобщающее название — амортизируемое имущество.

К амортизируемому имуществу относят те виды имущества, которые принадлежат Вам на правах собственности и имеют срок амортизации более 12 месяцев, а первоначальную стоимость выше 40 000 руб. [1].

В отличие от единовременных затрат, текущие затраты (или себестоимость) — это затраты, возникающие при производстве и реализации очередного товара или услуги — материальные затраты, затраты на оплату труда, прочие расходы, такие как арендная плата, реклама, уборка помещения, страхование имущества и др.

Таким образом, основные выплаты франчайзи своему франчайзеру могут быть различными в разных сферах бизнеса и отличаться друг от друга. Все зависит от того, насколько опытен и осведомлен франчайзи в своей сфере деятельности. И не стоит забывать о цене самой франшизы — это деньги, которые франчайзи выплачивает компании — франчайзеру в первую очередь за право использования его бренда.

Таким образом, 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 вступить

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. Например, договор франчайзинга заменяется лицензионным соглашением, договором комиссии, займа и продажи или лизинга оборудования. Иногда используются договоры о поставках продукции и аренде торгового места (павильона, киоска).

С позиции неопытного в таких вопросах начинающего предпринимателя такие правовые тонкости являются еще одним недостатком, так как интересы франчайзи в таких измененных условиях защищены хуже.

Литература

1. Госбук: презентация по франчайзингу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosbook.ru/node/46808> (дата обращения: 24.09.2017).

2. *Коник Н. В., Малуев П. А., Пешкова Т. А.* Товарные знаки. М., 2006. 144 с.

3. Франчайзинг как форма начала бизнеса: пособие. СПб.: Центр занятости населения Санкт-Петербурга, 2014. 111 с.

4. Российский клуб экспертов по франчайзингу и готовому бизнесу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.franchising-expert.ru> (дата обращения: 24.09.2017).

5. *Некучаев С. А.* Франчайзинг на 100%. М.: Август Борг, 2012. 192 с.

6. Сайт Международной ассоциации франчайзинга. URL: <http://www.franchise.org> (дата обращения: 24.09.2017).

7. Сайт российской ассоциации франчайзинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rarf.ru> (дата обращения: 24.09.2017).

8. *Луцева О. А.* Рынок франчайзинга: российская действительность / С.-Петербург. гос. инж.-экон. ун-т. Ч. 1, 2. 2016.

9. *Михайличенко Ю.* Франчайзинг — инструмент продвижения инноваций и расширения рынка сбыта [Электронный ре-

сурс]. URL: <http://www.gosbook.ru/node/46808> (дата обращения: 24.09.2017).

А. В. Панасюк

*Государственное учреждение управление
Пенсионного фонда Центрального района
г. Санкт-Петербурга*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Ключевые слова: *долгосрочная финансовая устойчивость пенсионной системы, трехуровневая пенсионная система.*

Социально-ориентированное государство, стремящееся создать эффективную пенсионную систему должно принимать непосредственное участие в формировании пенсионных накоплений людей, желающих самостоятельно решать свою пенсионную судьбу. Государственная пенсионная политика должна не только обеспечить организационно-методическую помощь в принятии решений, но и создать многоуровневую систему гарантий их сохранности, включающую объединенные гарантийные фонды, условия акционирования негосударственных пенсионных фондов и допуска их в систему гарантирования сохранности пенсионных накоплений.

Во исполнение подпункта Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» разработана Стратегия развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 г. После реформы 2001 г., когда пенсионная система России перешла на страховые принципы, и мероприятий 2010 г., когда была проведена валоризация трудовых пенсий и осуществлен переход от ЕСН к прямым страховым взносам в ПФР, в пенсионной системе остался целый пласт нерешенных вопросов:

- отсутствие достаточных страховых источников для поддержания размера трудовых пенсий на социально приемлемом уровне в долгосрочной перспективе;

- финансовая несбалансированность: снижение численности плательщиков страховых взносов и рост количества получателей пенсий — численность работающих и пенсионеров сравняется в 2028 г., дефицит бюджета ПФР в 2030 г. будет уже 3 трлн руб., или 2,3% от ВВП);
- нарастающие риски, связанные с сохранностью и обесценивание пенсионных накоплений, при неразвитых финансовых институтах;
- сохранение института досрочных пенсий в солидарной системе без определения финансового источника страхового

Стратегия определяет направления и задачи по обеспечению развития в России пенсионной системы, которая будет адекватна экономическому развитию страны и при этом соответствовать международным стандартам. Основными целями развития пенсионной системы являются гарантирование социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения и долгосрочная финансовая устойчивость пенсионной системы.

В 2015 г. была введена новая пенсионная формула, направленная, в том числе на достижение к 2030 г. среднего размера страховой пенсии по старости на уровне 2,5–3 прожиточных минимумов пенсионера и достижения коэффициента замещения до 40% утраченного заработка при средней зарплате, регулярной уплате страховых взносов и стаже не менее 35 лет. Для 50–70% замещения заработка пенсией страхователю необходимо использовать пенсионный доход от трех уровней пенсионной системы: государственного, корпоративного и персонального.

В рамках Стратегии уже реализованы мероприятия, направленные на совершенствование тарифно-бюджетной политики, реформирование института накопительной составляющей пенсионной системы, совершенствование формирования пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы. Здесь к ключевым новациям можно отнести, в частности, определение в системе обязательного пенсионного страхования двух самостоятельных видов пенсии — страховой и накопительной и переход к формированию пенсионных прав на страховую пенсию в пенсионных баллах. Кроме этого, ужесточены требования к стажу и объему пенсионных прав для получения страховой пенсии с

одновременным предоставлением гражданам серьезных стимулов к обращению за пенсией позже момента достижения пенсионного возраста. Для предприятий с вредными и опасными условиями труда были установлены дополнительные тарифы социальных взносов на обязательное пенсионное страхование. Также была введена специальная оценка условий труда, по результатам которой соответствующие работодатели освобождаются от уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд по дополнительным тарифам, если они такие условия ликвидировали. Были внесены изменения в тарифную политику для самозанятых граждан, с тем чтобы повысить уровень формирования их пенсионных прав.

В части формирования пенсионных накоплений создана многоуровневая система гарантий их сохранности, включающая объединенные гарантийные фонды, условия акционирования негосударственных пенсионных фондов и допуска их в систему гарантирования сохранности пенсионных накоплений. В целом взят курс на перевод накопительных пенсий в добровольный формат, что также предусмотрено Стратегией.

При этом Стратегия предусматривает меры, которые осуществляются на постоянной основе с учетом анализа развития экономической ситуации. Регулярно корректируется перечень финансовых инструментов инвестирования пенсионных накоплений. С учетом темпов роста средней заработной платы ежегодно растет уровень облагаемого страховыми взносами заработка, что способствует формированию большего объема пенсионных прав для высокооплачиваемых работников. Создаются стимулы для добровольного формирования гражданами пенсионных накоплений. Растет охват населения корпоративным пенсионным обеспечением.

В то же время, по результатам аудита Счетной палатой внебюджетных фондов за 2016 г., выявлен ряд проблем в том числе: Счетная палата неоднократно отмечала необходимость принятия Правительством методики определения стоимости пенсионного коэффициента. Ее отсутствие не позволяет оценить, каким образом влияет на пенсионные права граждан увеличение пенсионного коэффициента только исходя из уровня инфляции и сколько должен стоить пенсионный коэффициент ежегодно с 1 апреля в соот-

ветствии с Федеральным законом «О страховых пенсиях». Методики нет, поправки в закон, исключаящие необходимость ее принятия, тоже нет. Таким образом, нормы закона не исполняются.

По итогам 2016 г. Внешэкономбанк, являющийся государственной управляющей компанией, осуществляющей доверительной управление средствами пенсионных накоплений застрахованных лиц, страховщиком которых является ПФР, 3 августа 2017 г. отчитался о результатах управления средствами пенсионных накоплений за первое полугодие 2017 г.

За указанный период доходность инвестирования средств пенсионных накоплений, рассчитанная в соответствии с приказом Минфина России от 22 августа 2005 г. № 107н «Об утверждении Стандартов раскрытия информации об инвестировании средств пенсионных накоплений», находящихся в расширенном инвестиционном портфеле, составила 8,81% годовых. По инвестиционному портфелю государственных ценных бумаг доходность составила 11,40% годовых. По состоянию на 1 июля 2017 г. в расширенном инвестиционном портфеле формируют свои пенсионные накопления 41 851 875 застрахованных лиц, в инвестиционном портфеле государственных ценных бумаг — 336 133 застрахованных лиц.

По данным Банка России на основании информации Федеральной службы государственной статистики, инфляция за первое полугодие текущего года составила 4,4% в годовом выражении (июнь 2017 г. к июню 2016 г.). Цель по инфляции за 2017 г. составляет 4,0%.

За 2016 г. государственная управляющая компания Внешэкономбанк показала доходность по расширенному инвестиционному портфелю — 10,53%, по инвестиционному портфелю государственных ценных бумаг — 12,20%. По данным Росстата инфляция в России за 2016 г. составила 5,4%.

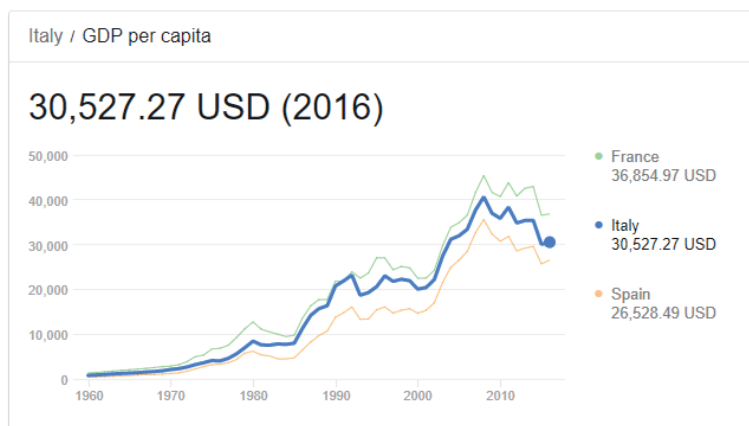
Литература

1. Проект Стратегии развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 г.
2. URL: <http://audit.gov.ru/> (дата обращения: 03.10.2017).
3. URL: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения: 03.10.2017).

ITALY HAS NOT SURRENDED

On the markets Italy is sometimes labeled as having a weak economy. Its apparent political instability, its low growth in recent years, its large public debt and the high spread paid on state bonds compared to stronger European economies, may easily lead to such a conclusion. For this reason, Italy may be the next stop on the world's journey to more economic nationalism. But actually, this impression is far too negative. Italy is the eighth largest economy in the world, and the third largest in the Euro-zone, it's to say those countries that use Euro as common currency.

Historical economic stability allows Italy today to rank as one of the highest economies in terms of Net wealth per capita and per household, confirmed by the low level of private debt. In fact, Italian families show a very high level of net wealth mainly held in non-financial assets and real estate. Italians are also known for their savings abilities, and this is shown in the liabilities relatively low. In figure 1, it is shown the Italia PIL PRO CAPITE (GDP PER CAPITA) — image from Google.



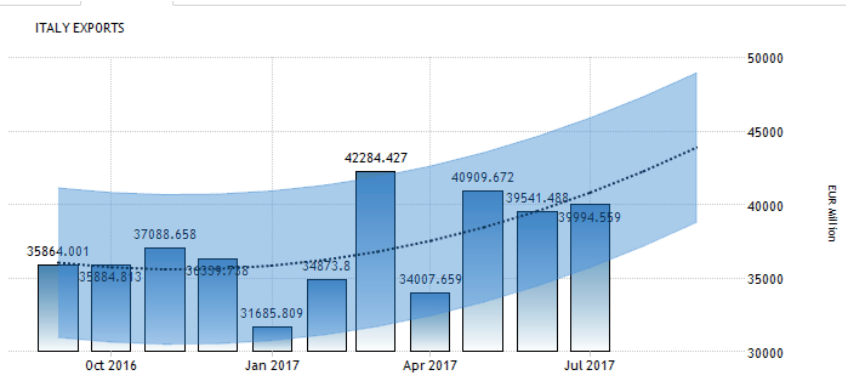
Pic. 1

Italy, despite the bad talking, still remains a dynamic economy, with a diversified manufacturing sector that is significantly export oriented and

highly specialized. It also has a strong potential for innovation and development. Italian brands are amongst the most renowned in the world; but it is also a country of technology and research with scientific and technology parks, aerospace, biotech, and pharmaceutical industries.

But Italy is not just a country for small enterprises. It accounts for important multinational corporations, such as the oil giant ENI, the worldwide mechanical group FIAT, and of course the most famous racing cars like Ferrari and Lamborghini, and two of Europe’s largest multinational banks (Intesa e Unicredit). Moreover, the country’s manufacturing sector is specialized in high-quality goods, playing an important role in the global market of luxury goods. The country’s main exports are mechanical machinery and equipment, which account for around 24% of total exports, as well as motor vehicles and luxury vehicles (7.2%). Home to some of world’s most famous fashion brands, Italy occupies a special niche in the global market of fashion and clothing. In fact, exports of clothing and footwear account for around 11.0% of the country’s total exports. Other important exports include electronic equipment (5.6%) and pharmaceutical products (4.6%).

All this demonstrates how much the building up of the European common market and the choice to privatize large state-owned enterprises did not reduce the competitiveness of the economy or its capability to change and adapt. In the fig. 2, there’s a graphic of the export data of Italy in the past year, compared to the GDP per capita. Italy is really trying to recover from the crisis of 2010.



Pic. 2

Nonetheless, Italy remains a country with tremendous potential, for example, the overall market capitalization of stock-exchange-listed companies at the end of 2011 was less than 20% of GDP, whilst in the US at the same time it was over 104%. Italy is the home for thousands of SMEs (Small and Medium Enterprises), often with significant innovative potential, that usually do not list themselves in the stock-market, mainly remaining with the founders as main shareholders and not caring about expanding their stocks.

So, as far as what it concerns the newspapers many articles on *TheIndependent.uk* wrongly placed Italy in a doomsday scenario, which is actually more likely to happen elsewhere. The fact is, Italy is recovering from the most dire global financial crisis in modern times. After several challenging years, confidence among consumers as well as businesses is rising. Growth in GDP and employment is finally on a clear upward trend. This happened through a parallel path of institutional and structural reforms to streamline governance in both the economic and political sphere, thus attacking the structural causes of traditional weaknesses.

According to the OECD, “progress on the structural reforms programme is contributing to strengthening long-term growth prospects”. In fact, the “Jobs Act”, new legislation to speed up civil justice and a new public procurement code for construction works, as well as scaling up the fight against corruption through the newly created National Anticorruption Agency, together with several other major reforms, are all boosting competitiveness and supporting job-creation.

There is, thus a way to recovery, that can be searched and found in two ways: the first one is with the help of other countries, thanks to the goods that Italy exports around the world; and the second one is the power of the nation itself, that is eager to give it all in order to recover and go back to stability and prosperity, as it has always been.

О. В. Попова
*Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет*

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ В КИТАЕ

***Ключевые слова:** сельскохозяйственное страхование, динамика развития сельскохозяйственного страхования, проблемы развития сельскохозяйственного страхования.*

Китай является традиционной сельскохозяйственной страной, в которой сельскохозяйственное производство играет важную роль в экономике. Однако Китай относится к числу стран, которые наиболее часто подвержены стихийным бедствиям, таким образом, сельскохозяйственное производство подвержено огромным рискам. Сельскохозяйственное страхование является одним из инструментов управления этими рисками.

В настоящее время по масштабам развития страхового рынка Китай входит в пятерку ведущих стран мира. Одной из основных тенденций развития международного страхования на современном этапе является возрастающая роль рынков развивающихся стран и экспансия на них ведущих страховых компаний. Такое изменение акцентов в стратегии развития мировых страховщиков, по которым можно судить о глобальных процессах в сфере страхования, продиктовано жесткой конкуренцией и отсутствием возможности расширения масштабов деятельности компаний на традиционных страховых рынках, таких как США, ЕС и Япония. В этих условиях экспансия в Азию с огромной численностью населения и группой стран, характеризующихся стремительными темпами экономического роста и увеличением благосостояния населения, а также быстрое открытие сферы финансовых услуг представляется приоритетной стратегией развития страхового бизнеса. Особенного внимания в этой связи заслуживает Китай, где последовательный курс экономических реформ и политическая стабильность привлекает большие объемы зарубежных инвестиций в различные секторы экономики, включая сферу страховых услуг [2].

С момента основания в 1949 г. КНР страховой рынок Китая пережил несколько этапов становления. Анализ этапов развития страховых отношений в Китае с момента их зарождения показал следующее.

На первом этапе, в условиях отсутствия национального страхования, на китайском рынке функционировали исключительно иностранные страховые компании.

На втором этапе, основной тенденцией развития китайского страхового рынка можно считать активное развитие национального страхования и, соответственно, постепенное сокращение доли иностранных компаний. В 1949 г. правительство нового Китая начало реализовывать программу по усилению страховой отрасли, которая в 1958 г. завершилась монополизацией рынка.

Третий этап (1958–1979) отмечен полным прекращением страховых операций на внутреннем рынке Китая и отказом от страховой деятельности в виду несоответствия основополагающих принципов страховой деятельности экономической политики того времени.

Четвертый этап развития страхования в Китае, начавшийся в 1979 г., в результате осуществления «политики реформы и открытости», характеризуется формированием цивилизованного рынка страхования, функционирующего уже с элементами рыночных принципов, которые со временем становятся преобладающими над государственным вмешательством при сохранении эффективного государственного регулирования данного сектора экономики. Этот этап отмечен совершенствованием страхового законодательства, начавшимся акционированием государственных страховых компаний, выходом иностранных страховщиков на китайский рынок и развитием посреднических организаций, что в комплексе способствовало росту страховых операций в стране.

Пятый этап формирования и развития страхового рынка Китая связан с вступлением страны в ВТО в декабре 2001 г., когда были приняты обязательства по предоставлению доступа на национальный рынок иностранным страховым компаниям. Это явилось очередным шагом на пути к сближению с мировым страховым рынком. В настоящее время наблюдается планомерное открытие различных секторов страхования для иностранного капитала и, как следствие, увеличивающееся присутствие на национальном рынке иностранных страховщиков, стремящихся использовать огромный потенциал рынка страховых услуг Китая и занять нишу на нем.

Динамика показателей развития страхового рынка Китая за 2010–2015 гг. в сравнении с гигантами мирового страхового рынка США и Японией, а также с Россией представлена в табл. 1.

**Сравнительный анализ показателей развития
страхового рынка отдельных стран за 2010–2015 гг.**

Страна	Период					
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
	Доля страховых премий в ВВП, % (insurance penetration)					
Япония	12,80	14,90	14,20	11,20	9,98	9,31
США	7,92	8,00	8,10	7,53	7,33	7,33
Россия	1,87	1,82	1,33	1,10	0,72	0,45
Китай	2,17	1,96	1,98	2,10	1,86	1,73
	Доля страховых премий от мирового объема страховых премий, % (present of total world premiums)					
Япония	12,90	14,30	14,20	11,40	10,04	9,88
США	26,90	26,20	27,60	27,10	26,80	28,9
Россия	0,96	0,94	0,56	0,61	0,54	0,37
Китай	4,95	4,83	5,32	5,99	6,87	8,49
	Страховые премии на душу населения, тыс. долл. (insurance density)					
Япония	4,41	5,14	5,14	4,18	3,77	3,54
США	3,72	3,84	4,01	3,95	4,02	4,10
Россия	0,30	0,31	0,20	0,20	0,18	0,12
Китай	0,16	0,17	0,18	0,21	0,24	0,25

Как показывают данные табл. 1, в 2015 г. по глубине проникновения страхового рынка в экономику страны США превосходил Китай в 4,2 раза, а по плотности страхования в 16,4 раза. По уровню развития страхового рынка Япония превосходит Китай по аналогичным показателям в 5,4 раза и в 14,2 раза. В период с 2010–2015 гг. население Китая возрастало в среднем за год на 0,5% или на 6153 тыс. человек, валовой внутренний продукт на 10,4%, а страховые премии на 9,3%. Страховая защита от рисков в сельском хозяйстве играет существенную роль в обеспечении стабильного развития агропромышленного комплекса и продовольственной безопасности страны.

В настоящее время в Китае работают более 190 национальных и иностранных компаний. Больше половины рынка контролируют две основные страховые компании — China Life Insurance и Ping An Insurance, входящие в десятку крупнейших страховых агентств мира по версии Forbes. С китайских страховых компаний государство взимает налог в размере 33%, с компаний с иностранной долей — 15%. Компании по страхованию жизни полностью освобождены от налогов [4].

В последнее время российские страховые группы начали открывать в Китае свои представительства с целью изучения страхового рынка Китая, установления деловых контактов со страховыми и перестраховочными компаниями, продвижения на рынок Китая своих перестраховочных программ, популяризацией знаний о российском страховом рынке и привлечения китайских партнеров к сотрудничеству. По мере развития российско-китайского делового сотрудничества в сфере реализации крупных инвестиционных проектов открываются новые возможности и для страхового бизнеса.

В настоящее время на сельскохозяйственном перестраховании специализируется всего одна китайская страховая компания, со стороны государства оказывается существенная поддержка развитию сельскохозяйственного перестрахования.

Страхование рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей как во всем мире, так и в Китае с давних пор является одним из аспектов национальной безопасности. Пример Китая в части сельскохозяйственного страхования и его господдержки очень

показателем для России. В течение длительного периода времени, начиная с 1990-х гг. и до 2006 г. страховые премии страхования урожая оставались на одном и том же уровне, перестрахование сельскохозяйственных рисков не осуществлялось. В 2006 г. Государственный Совет по реформированию и развитию страховой отрасли предложил разработать пятилетний план развития страхового рынка Китая, который должен создать финансовую поддержку со стороны государства сельскохозяйственному страхованию и перестрахованию. В июле 2007 г. этот план был разработан и принят плана развития китайского рынка перестрахования. В настоящее время на сельскохозяйственном перестраховании специализируется всего одна китайская страховая компания.

Одним из главных факторов развития сельскохозяйственного страхования является государственная поддержка сельского хозяйства. Государственные субсидии для сельскохозяйственного страхования в Китае дифференцированы по видам сельскохозяйственных культур, технологиям выращивания и видам сельскохозяйственных животных.

Страховой рынок Китая испытывает ряд проблем с организацией сельскохозяйственного страхования: сложность реализации сельскохозяйственного страхования с использованием государственной поддержки, низкая правовая грамотность сельскохозяйственных производителей, нехватка профессионалов сельскохозяйственного страхования и низкое качество обслуживания, нестабильность страховых компаний и неустойчивое развитие сельскохозяйственного страхования, обширные сельские территории, создающие трудности в организации, управлении, оценке потерь; конфликт интересов между страховыми компаниями и фермерами и др.

Литература

1. AgroInsurance International [Электронный ресурс]. URL: <http://agroinsurance.com/ru/agrostrahovanie-v-kitae-istoriya-razvitiya-i-factoryi-uspeha/> (дата обращения: 05.10.2017).

2. *Попова О. В., Дан Лицзюань.* Анализ территориального размещения страхового рынка Китая // Материалы науч. конф. с меж-

дунар. участием (14–19 ноября 2016 г.) / ИПМЭТ. Ч. 2. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. С. 260–263.

3. *Сухачева В. В.* К вопросу о страховании рисков при ипотечном кредитовании // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2016. С. 293–296.

4. Пять гигантов коммерческого страхования в Китае [Электронный ресурс]. URL: <http://vchae.com/pyat-gigantov-kommercheskogo-strahovaniya-v-kitae/> (дата обращения: 05.10.2017).

И. Д. Сапожникас

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, государственная финансовая поддержка, государственные программы поддержки малого и среднего предпринимательства, фонд.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) является динамично развивающимся сектором экономики Санкт-Петербурга [1]. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по городу Санкт-Петербургу и Ленинградской области динамика численности субъектов МСП выглядит следующим образом:

Индивидуальные предприниматели, тыс. ед.: 2012 г. — 110,2; 2013 г. — 103,2; 2014 г. — 107,8; 2015 г. — 117,5; 2016 г. — 127,0.

Малые предприятия (в том числе микропредприятия), тыс. ед.: 2012 г. — 247,1; 2013 г. — 261,1; 2014 г. — 260,6; 2015 г. — 278,7; 2016 г. — 290,3.

По итогам 2016 г. количество средних предприятий в Санкт-Петербурге оценивается в 822 единицы.

По видам деятельности лидирующее место занимают МСП, осуществляющие деятельность в сфере оптовой и розничной торговли (более 40%). Очень медленными темпами увеличивается количество производственных МСП. Практически вся сфера услуг попадает в категорию «Прочие».

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства сопряжена с большим количеством ограничений, важнейшим из которых по данным многочисленных опросов предпринимателей является недостаточность финансовых ресурсов для развития хозяйственной деятельности. Соответственно в структуре государственной поддержки МСП наблюдается постоянное развитие финансовых инструментов, в числе которых субсидирование, льготное кредитование, компенсация процентов по кредиту, предоставление гарантийного обеспечения, микрофинансирование, венчурное финансирование, банковские продукты для МСП и пр.

Субъект малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга в 2017 г. может принять участие в реализации 7 специальных программ финансовой поддержки, реализуемых Комитетом по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга (КРППР) — табл. 1. Все программы реализуются на конкурсной основе. Для соискания финансовой поддержки в конкурсную комиссию КРППР в установленном порядке должен быть подан пакет документов. По итогам освоения финансовой поддержки должны быть предоставлены документы, подтверждающие ее целевое использование.

Все вышеперечисленные специальные программы реализуются в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 гг. [2]. Для обеспечения доступности финансовой поддержки субъектов МСП в рамках подпрограммы предоставлено 280 субсидий на общую сумму 115 456,9 тыс. руб. Для сравнения, по данным Реестра субъектов малого и среднего предпринимательства — получателей поддержки в 2013 г. была предоставлена 121 субсидия, в 2014 г. — 153 субсидии, в 2015 г. — 203 субсидии [3].

**Соискание государственной финансовой
(для одного субъекта малого и сред
в течение одного**

№ п/ п	Название программы	Правовая основа
1	2	3
1	Специальная программа «Кредитование коммерческими банками СМСП»	Распоряжение КРППР от 27.08.2014 № 3662-р «Об утверждении специальной программы «Кредитование коммерческими банками СМСП»
2	Специальная программа «Поддержка социального предпринимательства»	Распоряжение КРППР от 15.05.2015 № 1711-р «Об утверждении специальной программы «Поддержка социального предпринимательства»
3	Специальная программа «Сертификация»	Распоряжение КРППР от 23.08.2013 № 1547-р «Об утверждении специальной программы «Сертификация»
4	Специальная программа «Субсидирование затрат СМСП, осуществляющих деятельность в сфере ремесленничества и народных художественных промыслов»	Распоряжение КРППР от 28.08.2013 № 1609-р «Об утверждении специальной программы «Субсидирование затрат СМСП, осуществляющих деятельность в сфере ремесленничества и народных художественных промыслов»
5	Специальная программа «Субсидирование затрат СМСП на создание и (или) развитие групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста»	Распоряжение КРППР от 23.08.2013 № 1551-р «Об утверждении специальной программы «Субсидирование затрат СМСП на создание и (или) развитие групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста»
6	Специальная программа «Субсидирование части арендных платежей СМСП, осуществляющих производ-	Распоряжение КРППР от 26.10.2015 № 4604-р «Об утверждении специальной программы «Субсидирование части арендных платежей СМСП,

Таблица 1

**поддержки в рамках специальных программ
него предпринимательства — СМСП
финансового года)**

Направление субсидирования	Максимальный размер субсидии, % общей суммы затрат	Максимальный размер субсидии не превышает, тыс. руб. (за вычетом НДС)
4	5	6
Возмещение затрат, которые возникают у предпринимателей в связи уплатой процентов по кредитным договорам	90	700
Возмещение затрат, связанных с уплатой арендных платежей и приобретением оборудования (аренда зданий, нежилых помещений, земельных участков, оборудования, а также приобретение оборудования)	50	500
Возмещение затрат на получение сертификатов, деклараций, свидетельств, подтверждение соответствия	70	350
Возмещение затрат, связанных с осуществлением деятельности в сфере ремесленничества и народных художественных промыслов	70	350
Возмещение затрат на создание или развития Центра времяпровождения детей (ЦВД)	80	700 на создание ЦВД 400 на развитие ЦВД
Возмещение затрат, связанных с уплатой арендных платежей по договорам аренды (субаренды) объектов нежилого фонда, непосредственно исполь-	50	500

1	2	3
6	ственную деятельность в области легкой промышленности»	осуществляющих производственную деятельность в области легкой промышленности»
7	Специальная программа «Выставочно-ярмарочная деятельность»	Распоряжение КРППР от 16.05.2013 № 472-р «Об утверждении специальной программы «Выставочно-ярмарочная деятельность»

Финансовую поддержку субъекты МСП могут получить также в специализированных организациях инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Например, программа стимулирования кредитования субъектов МСП реализуется Корпорацией МСП совместно с Минэкономразвития России и Банком России. Программа реализуется для МСП, которые реализуют проекты в приоритетных сферах деятельности (по кредитам в размере не менее 50 млн руб. процентная ставка составляет: для субъектов малого предпринимательства — 11% годовых, для средних предприятий — 10% годовых).

Финансовые средства на возвратной основе могут быть предоставлены «Фондом содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга, микрофинансовая организация». Фондом предоставляются микрозаймы в размере от 50 тыс. руб. до 3 млн руб. на срок до 24 месяцев под 5 или 10% годовых в зависимости от суммы микрозайма. Фондом также выдаются поручительства по кредитным договорам, договорам займа, лизинга и т. д., заключенным на срок не менее 3 месяцев.

Привлечением финансирования в реализацию проектов субъектов МСП путем использования различных инструментов занимаются все организации инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, необходимо констатировать, что в настоящее время спектр возможностей использования государственной финансовой поддержки существенно образом расширился. Однако привлечение данных ресурсов сопряжено с напряжен-

4	5	6
зуемых для осуществления производства, испытаний, хранения и реализации товаров собственного производства		
Возмещение затрат МСП, связанных с уплатой расходов на осуществление выставочно-ярмарочной деятельности	50	350

ной работой по оформлению конкурсной документации, а в дальнейшем отчетности об использовании целевых средств, и, конечно же, субъект малого и среднего предпринимательства должен стать прозрачным для контролирующих и проверяющих органов.

Литература

1. Мониторинг малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. URL: http://card.spb.hse.ru/data/2017/08/22/1174246013/MSP_SPb.pdf (дата обращения: 20.09.2017).

2. О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 гг. [Электронный ресурс]: постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30 июня 2014 г. № 554. URL: <http://docs.cntd.ru/document/822403701> (дата обращения: 20.09.2017).

3. Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015–2020 гг.: годовой отчет о ходе реализации и оценке эффективности реализации государственной программы Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. URL: <http://gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2017/03/28/Годовой%20отчет.pdf> (дата обращения: 20.09.2017).

В. В. Свойкин
*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова*

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

***Ключевые слова:** экологические проблемы, деятельность человека, экологический кризис, пути решения, благоприятная экологическая среда.*

Перед современным человечеством встал целый ряд проблем, которые имеют значение первостепенной важности. Они затрагивают жизненно важные вопросы не только каждого человека, но и носят общепланетарный характер. Это, прежде всего, проблемы экологического характера, которые назрели уже давно. Про них много говорят и пишут все средства массовой информации, рядовые граждане и крупные политики, но по-прежнему отношение к ним носит характер в большей степени теоретический, чем практический. Необходимо каждому из нас поставить цель пересмотреть приоритеты в отношении природопользования, изменить отношение к потреблению природных ресурсов и их возобновлению. И если на западе, в Европе, Канаде, и США о проблемах экологии заботиться практически каждый, в нашей стране вопросы сохранности природы волнуют далеко не всех.

В настоящее время много говорится о том, что мы «берем в долг» у природы. Человечество настолько привыкло к тому, что природные богатства будут бесконечны, что не задумывается и бездумно берет то, что природа дает даром. Как говорил И. В. Мичурин: «Мы не можем ждать милостей от природы; взять их у нее наша задача» [3].

Эксперты рассчитали ежегодную границу допустимого использования ресурсов нашей планеты. И эту границу люди постоянно нарушают. В 2017 г. эта «точка невозврата» приходится на 2 августа. Таким образом, в текущем году люди потребят все возобновляемые за год ресурсы Земли на 6 дней раньше, чем в

2016-м. Еще более четко негативная тенденция видна по сравнению с 80-ми годами XX в. Если в 1987 г. «граница возобновляемости» пришлось на 19 декабря, то позже она последовательно и устрашающе двигалась от конца года к его середине. Так, в 2011 г. человечество поглотило все возобновляемые ресурсы к 27 сентября. Ну, а вот теперь дошло до начала августа. Как чисто математически подсчитали ученые, для удовлетворения запросов сегодняшнего человечества требуется 1,7 планет Земля [5].

Мы видим, что проблемы экологии и социально-экономические находятся в тесной взаимосвязи между собой. Человечество не может прожить без тех ресурсов, которые предоставляет природа. Это, прежде всего, воздух, вода, которые являются жизненно необходимыми для каждого человека, а также полезные ископаемые, растительный и животный мир и т. д., которые служат для питания, организации быта людей [4].

Материальное производство, деятельность человека выступают значительным фактором, воздействующим на природу. Развитие производства, с одной стороны, делает человека все менее подвластным стихийным природным силам, а с другой — обеспечивает все более тесную связь его с природой. Научно-технический прогресс позволяет увеличивать объемы освоения природных богатств, не задумываясь о последствиях для всей нашей планеты. По мере роста прогресса происходит влияние человека не только на нашу планету, но выходит даже за ее пределы. В результате беспрецедентных масштабов воздействия человека на окружающую среду на нашей планете происходит около 10 тыс. наводнений, оползней, ураганов, тысячи землетрясений, сотни извержений вулканов, тропических циклонов. За последние 20 лет вследствие этих природных катаклизмов погибло около 3 млн чел. В условиях дальнейшего углубления экологического кризиса количество жертв от природных катастроф будет нарастать.

Варварское отношение человека к природе больше всего проявляется в хищнической вырубке лесов, уничтожении естественных рек, создании искусственных водоемов, загрязнении вредными веществами пресной воды. Ежегодно в мире уничтожается 15 млн га лесов, на одно посаженное дерево приходится 10 вырубленных, каждую секунду вырубается леса площадью в футбольное поле.

В сравнении с началом века потребление пресной воды возросло более чем в 7 раз, достигнув к 90-м годам почти 300 м³ в год на человека. В ближайшие 30 лет потребление воды возрастет еще в 1,5–2 раза. Учитывая, что четверть человечества испытывает недостаток в воде, проблема обеспечения населения качественной питьевой водой выдвигается в ряд первоочередных. При этом, по данным Всемирной организации здравоохранения, возникновение около 80% всех заболеваний связано с потреблением некачественной воды.

Преступно расточительное отношение людей к природе проявляется также в потере огромных массивов земли. Чрезмерная загрязненность, отравление химикатами привели к тому, что в костях современного человека содержание свинца в 50 раз больше, чем у наших давних предков. Растет отравление ртутью, кадмием, что является причиной катастрофически быстрого увеличения количества сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний [1].

Одним из признаков экологического кризиса стала проблема отходов. Загрязнение окружающей среды бытовыми отходами влияет на человека через воздух, воду, пищу растительного происхождения, выросшей на отравленной мусором почве. Проблемы сбора, хранения, вывоза и утилизации отходов производства и потребления должны являться одними из приоритетных направлений как для каждого конкретного человека, так и для объектов производства и органов власти.

Необходимо поставить задачу соблюдения и привлечения внимания общественности к проблеме экобаланса. Человечество вносит недостаточный вклад в сохранение богатства природы. Необходимым условием рационального природопользования является соблюдение пропорции между тем, что человек «берет» у природы, и что взамен ей «отдает». Прежде всего, каждое государство должно планировать эту пропорцию. В погоне за массовыми добычами полезных ископаемых, порой несоразмерными с уровнем их потребления у населения, а только зарабатыванием капитала, производители забывают о последующих поколениях, так как ресурсы не бесконечны. Важно согласовывать количество непосредственных потребностей и социальных нужд населения с количеством производства валового продукта.

Отрицательное воздействие человека на окружающую среду достигло кризисной ситуации. Росту комфорта человеческого существования сопутствуют и проблемы, которые обусловлены внедрением в современную жизнь новых технологий. Развитие производства должно требовать обязательного учета экологических принципов и факторов. Необходимо в первую очередь свести до минимума негативное воздействие производства на природу и принять меры по восстановлению уже нарушенной природной среды. Для этого в первую очередь в достаточном объеме провести финансирование государством и предприятиями природоохранных мероприятий и сформировать таким образом новое технологическое производство, которое должно стать экологическим, малоотходным и безопасным для человечества.

Основным экономическим ресурсом и средством производства в развитых индустриальных странах является не капитал и природные ресурсы, а накопленные знания, уровень образования, профессиональные навыки, квалификация работников, а также уровень и качество организации производственных процессов, способов транспортировки и реализации продукции. Национальное богатство все в большей степени в современном мире определяется суммой накопленных знаний, а также условиями их эффективного применения. Отсюда следует возрастающая роль наукоемких производств и современных технологий [2].

Не реализуется в полной мере и закон роста производительности труда, отсутствуют или недостаточно развиты принципы экономического стимулирования правильного распоряжения природными ресурсами. В нашей стране до сих пор не сформирована полностью политика рационального природопользования: преобладает тенденция добычи, первичной обработки сырья и их экспорт, а также недостаточно используется потенциал агропромышленного комплекса, что приводит к нерациональному использованию природно-ресурсного потенциала при наличии больших возможностей.

Решение экологических проблем, прежде всего, связано с решением ряда социально-экономических, международно-правовых, политических и культурных проблем, что неизбежно затрагивает интересы различных общественных групп, отраслей про-

изводства, социальных институтов отдельных стран, регионов, социально-экономических систем.

Основными путями решения экологических и социально-экономических проблем являются: быстрое развитие и использование таких основных видов восстанавливаемой энергии, как солнечная и ветровая, океаническая и гидроэнергия рек; разработка конкретных мер по соблюдению рационального потребления энергии; прекращение вырубки лесов, обеспечение их рационального использования; формирование у людей экологического мировоззрения; комплексная разработка законодательства об охране окружающей среды, в том числе об отходах, оказание предприятиям и организациям технической и финансовой помощи в переработке отходов, извлечении из них ценных компонентов, проведении научно-исследовательских работ в этой сфере, использование налоговых льгот, предоставление субсидий; создать за счет стран, которые причинили наибольший ущерб планете, своеобразный фонд экологической безопасности; проведение природоохранной политики с помощью стимулирования производства таких автомобилей, техники, электростанций, которые бы не загрязняли окружающую среду, обеспечивали экономию всех топливно-энергетических, сырьевых ресурсов; расширение лесных насаждений, уменьшение отходов; использование субсидий и дотаций за изготовление экологически чистой продукции, за выполнение государственных экологических проектов; экологические платежи за все виды загрязнения окружающей среды; выплаты за сохранение и улучшение экологических результатов.

В настоящее время общество должно поставить перед собой цели создания благоприятной окружающей среды, улучшения условий проживания и здоровья населения и, конечно же, обеспечения экологической безопасности не только в отдельно взятой стране, но и на всей планете в целом. Для этого жители каждой страны на нашей планете должны обеспечить неистощимое природопользование, привить обществу экологические принципы и воспитать новое поколение с правильными природоохранными принципами, предусматривать взаимосвязь экологической, экономической и социальной составляющих развития человечества.

Литература

1. Мочерный С. В. [и др.]. Экономическая теория: учебник для вузов. М.: ПРИОР, 2000.
2. Стратегия — прежний курс [Электронный ресурс] // Босс. 2008. № 3. URL: <http://bossmag.ru/viem.phpid=3331> (дата обращения: 08.10.2017).
3. URL: <http://www.bibliotekar.ru/encSlov/12/145.htm> (дата обращения: 08.10.2017).
4. Официальный сайт Института географии РАН. URL: <http://www.igras.ru> (дата обращения: 08.10.2017).
5. Новости и аналитика о Германии, России, Европе, мире [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dw.com> (дата обращения: 08.10.2017).

А. П. Смирнов

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: *занятость, государственное управление, рынок труда, безработица.*

Государственное управление занятостью населения является одним из важнейших направлений государственной политики, так как оно влияет как на экономику в целом, так и на развитие экономики отдельных регионов и муниципалитетов и, в конечном итоге, на благосостояние отдельно взятого человека.

Осуществление государственного управления процессом занятости на современном этапе развития страны является качественным индикатором эффективности государственной социально-экономической политики. Уровень государственного управления процессом занятости населения непосредственно определяется состоянием экономики, в котором сейчас находится страна. Среди проблем на рынке труда сложной остается структура занятости и ее эффективность, что, непосредственно связа-

но с ситуацией в различных секторах экономики, нелегальной трудовой миграцией и теневой занятостью [1, с. 110].

Государственное управление занятостью необходимо совершенствовать на уровне регионов, для чего, необходимо проводить следующие мероприятия:

- структурную перестройку государственных и самоуправляющихся органов, направленную на качественное обеспечение занятости населения (составление функциональных обязанностей, повышение образовательного уровня специалистов, совершенствования политики социального партнерства, расширение сферы предоставления услуг населению);
- модернизацию Федеральной службы по труду и занятости с усилением регионального компонента.

Решение органами государственного управления проблем занятости населения должно происходить на основе внедрения системы мер, которые предусматривают:

- нормативно-правовое регулирования занятости и трудовых отношений;
- гласности на основе всестороннего информирования населения о наличии вакантных рабочих мест;
- структурно-инвестиционную политику, направленную на создание рабочих мест;
- обеспечение социального партнерства всех субъектов рынка труда.

Практическая реализация системы социального партнерства по созданию и сохранению действующих рабочих мест требует улучшения координации действий государственных органов исполнительной власти, объединений работодателей и профсоюзов по привлечению финансовых ресурсов, выделяемых на осуществление мероприятий, связанных с регулированием рынка труда и содействием занятости. В частности, для оперативного решения назревших вопросов занятости населения в регионе следует активнее привлекать в состав областной и районных (городских) советов социального партнерства депутатов всех уровней местного самоуправления [4, с. 48].

Управление процессом занятости населения в стране должно учитывать, прежде всего, особенности отечественного рынка

труда, которые отличаются от аналогичных аспектов в ряде развитых стран. Поэтому слепо копировать модели политики занятости других стран, которые успешно решают эту проблему, безусловно, нельзя. Приоритетным направлением совершенствования государственного управления занятостью населения является глубокий анализ занятости, который должен рассматриваться не как чисто социальный феномен. Что приводит интерес только с позиции масштабов безработицы, его профессиональных аспектов. А быть значительно глубже, ведь структурный кризис экономики является и кризисом структуры занятости, сложившейся в народном хозяйстве страны [3, с. 126].

Стержнем национальной политики занятости должна стать всесторонняя поддержка экономически активного населения, создание условий для его самореализации. Наличие в правовом механизме регулирования занятости населения законодательно-нормативных, социальных и организационно-административных составляющих имеет большое значение для успешного решения существующих в этой сфере актуальных вопросов [2, с. 21]. Но это не является достаточным для оптимального решения существующих в этой сфере проблем. Сегодня, по мнению большинства специалистов, основной проблемой рынка труда является не безработица, а именно низкий уровень заработной платы. Остаются низкими и несоответствующими общемировой практике показатели, характеризующие саму долю заработной платы в ВВП и себестоимости продукции.

Важным фактором снижения социальной напряженности между властью и наиболее уязвимыми слоями населения должна стать поддержка малого бизнеса. Прослойка людей, которые занимаются предпринимательством, составляет сейчас один из основных источников обеспечения социально-экономической активности населения.

В целом можно сделать вывод, что в государственном управлении занятостью населения в России существует ряд серьезных проблем, поэтому назрела необходимость в существенных структурных и качественных изменениях политики занятости. Она должна заключаться не только в обеспечении населения доступными рабочими местами, но и в повышении качеств этих мест,

регулярном росте реальной заработной платы, возможностью прибыльно заниматься собственным делом.

Литература

1. Гусов А. Ю. Занятость как социально-правовое явление // Труд и социальные отношения. 2015. № 1. С. 110–114.
2. Жеребин В. М. Модернизация экономики и занятость населения // Вопр. статистики. 2015. № 10. С. 19–30.
3. Низова Л. М. Безработица как индикатор государственного регулирования занятости населения // Журн. экон. теории. 2014. № 4. С. 125–133.
4. Панкратов П. Б. Государственная политика в сфере труда и занятости населения // Экономика и управление. 2013. № 11. С. 47–52.

В. В. Сухачева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНЕМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Ключевые слова: *малое предпринимательство, государственная поддержка.*

Развитие малого бизнеса в России является актуальной проблемой стоящей перед государством уже много лет. Государство в свою очередь предпринимает ряд мер для поддержки малого бизнеса, но доля его в экономике России так и не меняется, и остается около 20%. Можно отметить, что в подавляющем большинстве стран мира вклад небольших предприятий в валовой внутренний продукт обычно превышает 50%. Российское правительство поставило цель добиться роста этого значения вдвое к 2030 г. По-прежнему основной проблемой является бюрократические преграды, которые являются главным препятствием в развитии малого бизнеса. Так, в России действует около 200 видов контроля, в то время как в остальном мире не больше 60.

Безусловно, важная роль отводится малому бизнесу в хозяйстве страны, поскольку, используя потенциал малых и средних предприятий, можно расширить сферу их деятельности и области, в которых деятельность малых и средних предприятий используется недостаточно. Таким образом, развивается предпринимательский потенциал населения, расширяются возможности расширить его предпринимательскую деятельность и приложить творческие силы, что также стимулирует и развитие семейного бизнеса, снизить социальную напряженность и направить развитие экономики по пути ресурсосберегающего экономического роста.

Изучая опыт малого предпринимательства, можно увидеть, что малый бизнес особенно применим в сфере, связанной с потреблением и производством отдельных узлов и полуфабрикатов, особенно в тех случаях, когда выпуск этих изделий невыгоден крупным производителям. Применимо малое предпринимательство и в наукоемких видах производства.

Следует отметить, что при осуществлении деятельности на территории Российской Федерации у малых предприятий возникает достаточно много разнообразных сложностей, кроме бюрократии.

Перед предприятиями малого бизнеса возникают особые проблемы, из которых следует отметить следующие, являющиеся важнейшими:

- на предприятиях, как правило, отсутствуют управленческие кадры, которые владеют глубокими, систематизированными и профессиональными знаниями. Действующие же кадры не умеют работать в условиях внешней среды, склонной к быстрым изменениям, и оперативно перенимать новые технологий управления. Будущие владельцы малого бизнеса во время профильного образования не получают базовые знания управления финансами и построения бизнеса, поэтому у них не хватает ресурсов для качественного ведения своего бизнеса;
- у малых предприятий слабо развита финансовая и материально-техническая база, поскольку эти предприятия создаются фактически «с нуля»;

- они недостаточно ощущают поддержку правительства, что вызвано, в том числе, несовершенством законодательной базы, а это не дает возможность ощутить уверенность в завтрашнем дне;
- предприниматели чувствуют свою социальную незащищенность, особенно перед лицом бюрократических барьеров.

Определяя во многом экономическое развитие страны, предприятия малого бизнеса играют важную роль в положении страны в мире, что позволяет его субъектам создавать новые ценности, а это умножает национальное богатство нашей страны, но пока еще этот вклад в экономику России недостаточен. Такое положение можно объяснить разнообразными причинами, такими как существующая в этом бизнесе неустойчивая структура, которая во многом зависит от изменений рынка, поэтому она нуждается во всесторонней государственной поддержке. На таких предприятиях всегда будут востребованы кадры, у которых по-настоящему развито истинно рыночное мышление.

Преимущества малого бизнеса в большой мере зависят от темпов роста этого бизнеса, а это зависит не только от финансовых возможностей, но и от того, насколько предприятие умеет приспособливаться, включая изменение своего профиля. Для этого же необходимо иметь четкую стратегию развития бизнеса и хорошую информационную поддержку.

Рассматривая опыт развития промышленных стран, можно увидеть, что вопрос существования и развития малого предпринимательства всегда был неразрывно связан с реальными шагами государства по оказанию помощи таким предпринимателям. Среди такой помощи может быть:

- Поддержка предприятий в организационном плане, которая может быть связано с упрощением процедуры открытия таких предприятий и разработка для них организационной и научно-методической документации.
- Финансовая поддержка, направленное на субсидирование из бюджета и привлечение частного капитала, включающее в себя и налоговые льготы, и упрощенную систему налогообложения.

- Материально-техническая поддержка, т. е. создание системы доступа к ресурсам, которая может заключаться, например, в возможности покупки или продажи недвижимости.

- Консультационная поддержка, которая обеспечивала бы доступ к информационным ресурсам и развивала бы специализированные услуги, которые были бы ориентированы на малое предприятие. В таких услугах предприятие нуждается при решении вопросов, связанных с маркетингом, планированием и налогообложением.

- Социальная поддержка, которая оказывается путем формирования соответствующего климата в обществе и равном отношении ко всем субъектам рынка независимо видов собственности на рынке ресурсов.

На сегодняшний момент государство предпринимает ряд новых мер для поддержки малого бизнеса, одной из таких мер станет принятие законопроекта о страховании вкладов малого бизнеса. Сейчас, как правило, у предприятий малого бизнеса счет в одном банке, и в случае проблем у этого банка предприятие становится банкротом. Если закон будет принят, то остатки средств на счетах малых предприятий будут так же, как и счета физических лиц, застрахованы.

Таким образом, мы видим, что современные малые предприятия нуждаются в действенной государственной помощи, которую им государство пытается оказывать, но, к сожалению, в условиях экономического кризиса это сделать не так просто.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016).

2. Павленко И. А. Коррупция в сфере государственных закупок // Теория и практика общественного развития. 2013. № 10. С. 378–380.

3. Официальный сайт Санкт-Петербургский Фонд развития бизнеса. URL: <http://www.fbd.spb.ru/> (дата обращения: 17.09.2017).

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ РФ

Ключевые слова: пенсионный фонд, государственный надзор, взносы, стабильность, социальная защита.

За последние годы население России не раз слышало о проведении пенсионной реформы, изменении порядка расчета пенсии и необходимости подумать о своем будущем. По большей части источником данной информации являются СМИ, которые активно пропагандируют все плюсы новых изменений. Однако никто не задумывается о тех причинах, которые побудили государство решительно действовать в сфере пенсионного обеспечения.

Цель данной статьи — поиск путей решения такой социально-экономической проблемы РФ как пенсионное обеспечение граждан с помощью финансовых аспектов.

Пенсионный фонд Российской Федерации — крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 г. постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» [1].

Пенсионная система является одной из основных частей социальной защиты граждан страны. Ответственность за ее стабильность и функционирование возложена на государство. С 2015 г. была внедрена новая пенсионная модель, которая оперирует такими понятиями как: страховые пенсии и пенсионные накопления. Размер пенсии теперь включает в себя базовую, страховую и накопительную части, при чем государство принимает участие в финансировании лишь базовой части [2].

Первоначальный источник информации для граждан страны о состоянии пенсионной системы, ее составляющих, новых изменениях и порядков расчетов пенсии на данный момент — электронный сайт ПФ РФ: <http://www.pfrf.ru/>. Сайт очень прост в ис-

пользовании и дает возможность получить ответы на поверхностные вопросы. Однако он не констатирует факт наличия проблем в пенсионной системе нашей страны.

На настоящий момент можно выделить такие основные проблемы, как:

- 1) низкий уровень пенсионного обеспечения;
- 2) рост населения пенсионного возраста;
- 3) увеличение пенсионного возрастного порога;
- 4) некомпетентность населения в пенсионных вопросах.

Достижение стабильности в пенсионной системе позволит обеспечить социальную защиту населения. Если рассматривать озвученные проблемы в финансовом ключе, то можно привести следующие пути их решения.

Низкий уровень пенсионного обеспечения говорит о неспособности государства в достаточной степени финансировать данную область. Данное обстоятельство вызвано наличием в стране теневой экономики. В бюджет не поступает вся сумма отчислений, соответствующая действительности. Данная проблема актуальна не только в разрезе пенсионной системы, а в качестве предполагаемого варианта выхода из сложившейся ситуации можно рекомендовать усиление государственного контроля за деятельностью предприятий малого бизнеса. На наш взгляд, основными участниками теневой экономики выступают небольшие компании, обычно общества с ограниченной ответственностью, в которых нередко практикуются случаи сокрытия истинных доходов, сдача недостоверной отчетности и известное явление как «серая» или еще хуже «черная» заработная плата. Также стоит обратить пристальное внимание на деятельность предпринимателей, не вставших на учет, но получающих доход от своей деятельности. В данном случае речь идет, например, о представителях индустрии красоты, а именно мастерах маникюра, чей совокупный доход за год может превышать доход руководителя структурного подразделения крупной компании.

Проблему роста населения пенсионного возраста не решить при помощи финансов, это демографическое явление. Но данную ситуацию возможно предотвратить в перспективе. Если данная проблема вызвана большой разницей между количеством насе-

ления пенсионного возраста и количеством трудоспособного населения, которая приводит к старению населения, а значит, увеличению нагрузки на пенсионный фонд, и в дальнейшем к его дефициту, но в настоящий момент государству необходимо создать привлекательные условия для семей, которые повлияют на рост рождаемости в стране. И в том случае, когда соотношение пенсионеров и работающих граждан будет примерно равным, данная проблема станет не так значительна и критична.

С каждым годом государство поднимает планку пенсионного возраста, тем самым увеличивая стаж работающего гражданина. Данное обстоятельство не требует объяснений и понятно каждому: под данными действием завуалирована экономия средств пенсионного фонда. В оправдание данного можно отметить лишь то, что за счет увеличения пенсионного возраста, увеличивается трудовая активность гражданина, а значит, растет бюджет страны. Однако на этом фоне стоит брать во внимание как сокращение средней продолжительности граждан, а также низкий уровень государственной системы здравоохранения [3, с. 5–20]. С нашей точки зрения, есть компромиссный подход к решению данной проблемы: увеличить минимальный страховой стаж и дополнительно стимулировать будущую пенсию тех граждан, кто добровольно откладывает выход на пенсию. Например, внедрить дополнительный коэффициент, который с каждым отработанным годом будет равномерно увеличивать пенсию в зависимости от ежемесячной заработной платы гражданина.

По вопросу некомпетентности населения в пенсионных вопросах, необходимо предоставить финансовое стимулирование социальным органам государства для проведения различного рода мероприятий, предоставляющих возможность населению выходить в открытый диалог с представителями ПФ РФ для получения ответов на все интересующие вопросы, которые зачастую не представлены на сайте из-за их специфики и индивидуальности каждого гражданина.

На основании предложенных путей решения не всех, но основных проблем пенсионной системы нашей страны наиболее важным является усиление государственного надзора за деятельностью компаний, частично или полностью стоящих на стороне

теневой экономики. Необходимо проводить меры, способствующие распределению выплат взносов в бюджет не только между наемными работниками, но и между предпринимателями одновременно. В случае предоставления финансирования государством данных направлений, ситуация изменится в лучшую сторону не только в пенсионной системе, но и во всех социально-экономических сферах государства.

Литература

1. Об организации Пенсионного фонда РСФСР: Постановление ВС РСФСР от 22 декабря 1990 г. № 442-1.

2. Состояние пенсионной системы РФ [Электронный ресурс] // Молодежный научный форум: общест. экон. науки: электр. сб. ст. по материалам XVIII студ. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. М.: МЦНО, 2014. № 11. URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(18\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(18).pdf) (дата обращения: 27.09.2017).

3. *Роиц В. Д.* Пенсионная система России: трудный путь становления страховых институтов// ЭКО. 2011. № 3. С. 5–20.

В. О. Титов, А. Э. Ващук

Санкт-Петербургский государственный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БРИК НА РЫНКЕ БИОТОПЛИВА

Ключевые слова: *БРИК, международная торговля, биотопливо, биоемкость, возобновляемые источники энергии, факторный и кластерный анализы.*

Формирование стратегии мировой торговли сырьем для производства биотоплива сегодня выступает одним из инструментов сдерживания климатических изменений. В данном исследовании предлагается разработанная авторами методика анализа международной торговли источниками биотоплива на макроуровне, которая позволит определить детерминанты торговых потоков России с Индией, Китаем, Бразилией и другими странами, а также устано-

вить негативные последствия международного сотрудничества. Была сформирована типология стран мира по характеру и включению их в мирохозяйственные связи в виде двух больших групп: страны-экспортеры и страны-импортеры сырья для производства биотоплива. Такое разграничение позволило наиболее полно понять торговую политику России в отношении данного вида сырья, а также более четко развивать дальнейшее сотрудничество.

Для достижения поставленной цели, в первую очередь, были проанализированы торговые балансы России, Индии, Бразилии и Китая. Согласно статистическим данным, представленным International Trade Centre [1], было установлено, что несмотря на то, что Россия занимает хорошие позиции в мире по запасам источников биотоплива [2], такие торговые позиции, как солома, щепка, навоз, дрова, отсутствуют в экспорте в Индию и Китай (см. рис. 1).

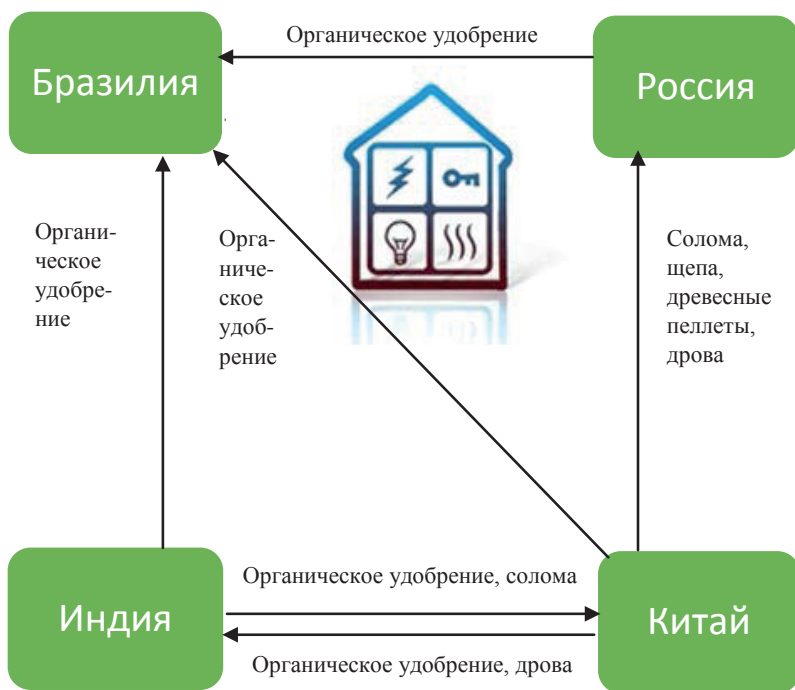


Рис. 1. Торговля сырьем для производства биотоплива между Россией, Индией, Бразилией и Китаем

В России автомобильный транспорт практически не функционирует за счет биотоплива в отличие от Китая, Бразилии и Индии, что вызвано незначительным спросом на данный возобновляемый источник энергии в связи с наличием огромных запасов природного газа, которые позволяют снизить уровень выбросов вредных веществ в атмосферу без значительных затрат. Результат анализа статистических данных торговли сырьем для производства биотоплива для транспорта представлен на рис. 2. Конкурентным преимуществом у России в развитии торговых отношений являются запасы древесного угля и отходов целлюлозно-бумажного производства.

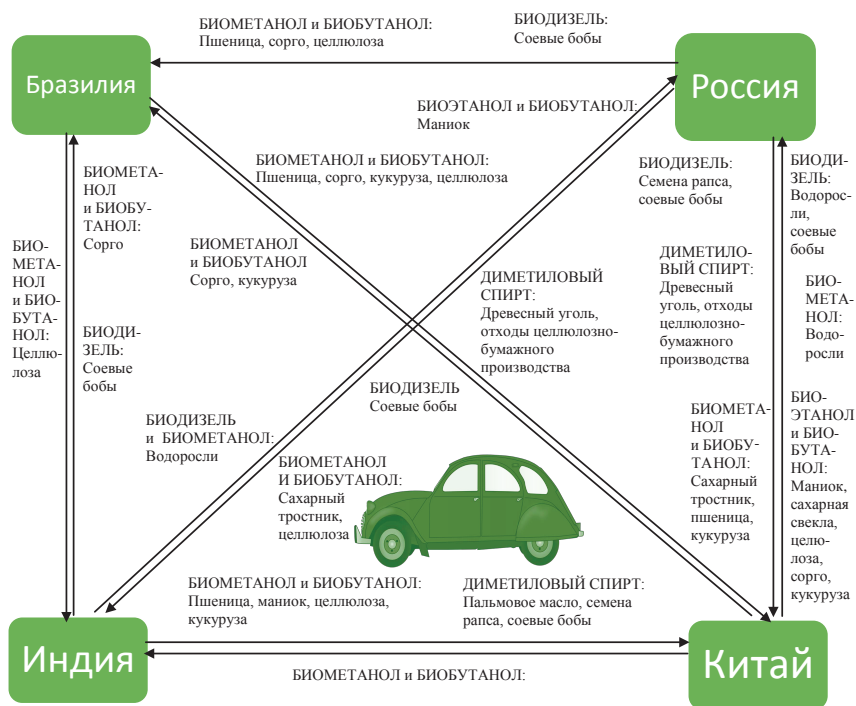


Рис. 2. Торговля сырьем для производства биотоплива для транспорта между странами БРИК

Существует множество критериев, оказывающих влияние на формирование типологической группировки стран мира, что так-

же зачастую создает сложности с оценкой по шкале отнесения их к потенциальным деловым партнерам, особенно если речь идет о формировании политики международного энергетического сотрудничества с позиции приоритетности внедрения различных их типов и форм. С целью повышения конкурентоспособности нашей страны была выдвинута гипотеза о том, что преимущественно экспортерами сырья для производства биотоплива являются водообильные страны со значительной долей сельскохозяйственных земель. К таким странам можно отнести Китай, Бразилию и Индию. Данную гипотезу позволил подтвердить факторный анализ, при помощи которого наиболее полно можно оценить разнообразные критерии, определяющие биоёмкость стран. Под биоёмкостью подразумевается способность экосистем на макроуровне производить ценные биологические ресурсы и поглощать отходы, в том числе выбросы CO_2 [2, с. 76].

В рамках данного исследования оценивались следующие факторы [3; 4]: наличие государственной поддержки по выращиванию на территории страны сырья для производства биотоплива, рост цен на нефть, средний уровень цен в стране на зерно и масличные культуры, доля сельскохозяйственных земель (в процентах от общей площади), площадь лесов (в % от общей площади), среднее количество атмосферных осадков, ВДС в сельском хозяйстве на 1 работника, внутренние возобновляемые ресурсы пресной воды на душу населения, продуктивность воды (ВВП на 1 м^3 общего расхода пресной воды в сопоставимых ценах к 2010 г.), доля современной сельскохозяйственной техники, занятость в сельском хозяйстве (от общей численности), средняя стоимость удобрений.

Для нашего анализа были систематизированы критерии, приведя их к меньшему числу факторов, с целью формирования независимой, обособленной среды ранжирования стран мира наиболее рациональным способом. Каждый критерий для составления рейтингов Z_j был представлен в виде линейной комбинации гипотетических факторов:

$$Z_j = a_{j1}F_1 + a_{j2}F_2 + \dots + a_{jm}F_m \quad (j = 1, 2, \dots, n),$$

где F_i — значение i -го критерия для (j -й) страны;

a_{ji} — вес критерия i в формировании биоёмкости страны j ;

m — количество стран мира;

n — количество исследуемых критериев.

Для анализа таких факторов был выбран метод главных компонент, так как требуется установить количество отобранных в этом случае критериев, приравненных к числу собственных значений, превосходящих единицу.

Таблица 1

КМО и критерий Бартлетта

Мера адекватности выборки Кайзера — Мейера — Олкина (КМО)		0,735
Критерий сферичности Бартлетта	Примерная хи-квадрат	116,266
	Ст. св.	51
	Знач.	0,000

Основано на корреляциях.

Была приведена первичная статистика: критерий сферичности Бартлетта, который показывает статистически достоверный результат ($p < 0,05$), на основе которого было установлено, что исследуемые статистические данные вполне приемлемы для факторного анализа (см. табл. 1). Также стоит отметить приемлемую адекватность выборки Кайзера — Мейера — Олкина, согласно чему мы пришли к выводу, что наблюдается достаточно высокий уровень применимости факторного анализа в рамках данного исследования.

На следующем шаге были установлены порядковые номера критериев, анализ суммы квадратов нагрузок, процент общей дисперсии, обусловленный фактором, и соответствующий кумулятивный (накопленный) процент (до и после вращения) (см. табл. 2). Чем больше процент дисперсии, обусловленный фактором, тем больший вес имеет данный фактор. В нижнем примере, также относящемся к анализу критериев, определяющих биоёмкость стран, потребовалось бы 9 компонентов (факторов), чтобы объяснить 100% дисперсии в данных. Однако с использованием конвенционального критерия для остановки (процесса извлечения факторов), когда изначальное собственное значение становится ниже 1,0, в этом анализе были извлечены только 4 из 12 факторов. Эти четыре фактора объясняют 83,47% дисперсии в данных.

Дополнительно был построен график собственных значений или диаграмма каменистой осыпи (Кеттелловский тест осыпи). Точками на графике (см. рис. 3) показаны соответствующие собственные значения в пространстве двух координат.

Таблица 2

Объясненная совокупная дисперсия

Ком- по- нент	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	4,129	34,410	34,410	4,129	34,410	34,410
2	2,757	22,971	57,382	2,757	22,971	57,382
3	1,942	16,184	73,565	1,942	16,184	73,565
4	1,186	9,882	83,447	1,186	9,882	83,447
5	0,830	6,917	90,365			
6	0,516	4,303	94,668			
7	0,313	2,606	97,273			
8	0,241	2,005	99,278			
9	0,066	0,546	99,825			
10	0,021	0,175	100,000			
11	-2,263E-17	-1,886E-16	100,000			
12	-3,243E-16	-2,703E-15	100,000			

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

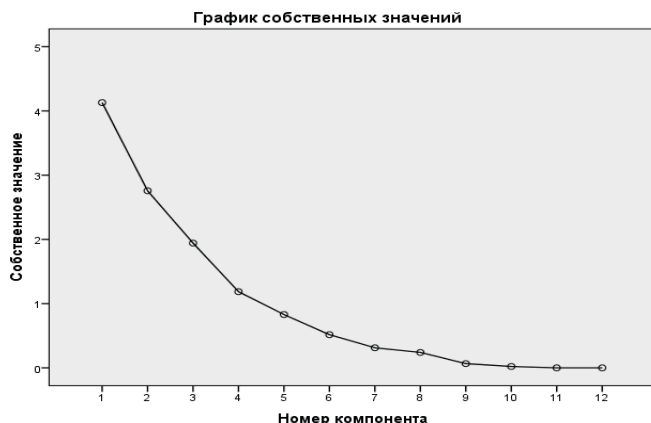


Рис. 3.
Диаграмма каменистой осыпи

Этот тип диаграммы обычно используется при определении достаточного числа факторов перед вращением. При этом руководствуются следующим правилом: оставлять нужно лишь те факторы, которым соответствуют первые точки на графике до того, как кривая станет более пологой. В приведенной диаграмме (см. рис. 3) такой крутой подъем наблюдается в области первых четырех факторов: доля сельскохозяйственных земель (в процентах от общей площади), среднее количество атмосферных осадков, внутренние возобновляемые ресурсы пресной воды на душу населения, продуктивность воды (ВВП на 1 м³ общего расхода пресной воды в сопоставимых ценах к 2010 г.), доля современной сельскохозяйственной техники. Из рис. 3 видно, что резкое убывание собственных значений исследуемых факторов, определяющих биоемкость стран, прекращается после 4-й главной компоненты, поэтому именно они будут также взяты за основу проведения кластерного анализа, который может быть использован как один из эффективных инструментов формирования разумных и ключевых направлений при выборе приоритетности заключения соглашений о международной торговле России и других стран мира с целью повышения конкурентоспособности с большей эффективностью и меньшими затратами.

Таблица 3

Перераспределение стран мира на группы

Страны-экспортеры сырья для производства биотоплива	Страны-импортеры сырья для производства биотоплива
Новая Зеландия, Канада, Ирландия, Сингапур, Оман, Южная Африка, Финляндия, Доминиканская Республика, Дания, Намибия, Беларусь, Шри-Ланка, Иордания, Коморские Острова, Сомали, Индонезия, Афганистан, Таджикистан, Сент-Люсия, Кыргызстан, Чад, Сент-Винсент и Гренадины, Лесото, Корейская Народно-Демократическая Республика, Британские Виргинские острова, Кувейт, Малави, Того, Бутан, Тринидад и Тобаго, Монголия, Габон, Норвегия, Руанда,	Италия, Бельгия, КНР, Таиланд, Германия, Мексика, Чешская Республика, Индонезия, Аргентина, Венгрия, Республика Корея, ОАЭ, Египет, Нидерланды, Латвия, Украина, Казахстан, Филиппины, Австралия,

Страны-экспортеры сырья для производства биотоплива	Страны-импортеры сырья для производства биотоплива
Ботсвана, Джибути, Гайана, Ямайка, Молдова, Республика Македония, Бахрейн, Албания, Мозамбик, Замбия, Аруба, Ирак, Люксембург, Сирийская Арабская Республика, Эстония, Либерия, Танзания, Судан, Армения, Зимбабве, Босния и Герцеговина, Сербия, Мьянма, Словения, Израиль, Кения, Гана, Свазиленд, Словакия, Австрия, Ливан, Греция, Хорватия, Чили, Пакистан, Швейцария, Индия, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Камбоджа, Швеция, Португалия	Саудовская Аравия, Тунис, РФ, Нигерия, Малайзия, Испания, Колумбия, Литва, Болгария, Иран, Венесуэла, Турция, Румыния, Бангладеш, Тайбэй, Польша, Франция, Япония, Великобритания, Бразилия, США, Вьетнам

Субъектами проведенного кластерного анализа выступили 172 страны мира, представляющие собой множество $I = \{I_1, I_2, \dots, I_{172}\}$. Результат измерения i -й характеристики каждой из исследуемой страны обозначим символом x_{ij} , вектор $X_j = [x_{ij}]$ отвечает каждому ряду измерений (для j -го объекта). В рамках данного исследования задача кластерного анализа заключалась в том, чтобы на основании собранных и рассчитанных статистических данных, содержащихся во множестве X , разбить страны на два кластера (подмножества) так, чтобы каждый I_j принадлежал одному подмножеству разбиения и, чтобы кластеры были разнородными (несходными). Для многомерной классификации стран была выбрана программа SPSS.

В качестве основы проведения кластерного анализа был применен неиерархический метод, в основе использования которого лежит разделение исследуемых стран при помощи дробления исходной совокупности. В процессе деления новые кластеры стран мира формировались до момента выполнения правила остановки. Результаты расчета представлены в табл. 3.

Кластерный анализ позволил определить, что из стран БРИК только Индия является преимущественно страной-экспортером сырья для производства биотоплива, а Китай, Россия и Бразилия

выступают в качестве новых игроков на данном рынке. Полученные группы представляют собой новый дополнительный способ организации экономического и динамического развития торговых отношений в отношении сырья для производства биотоплива, позволяющий осуществлять выбор потенциальных партнеров с целью повышения уровня экологического благополучия исследуемых стран и роста их ВВП [5, с. 33].

Очень важно отметить, что торговля биотопливом между исследуемыми странами может служить источником баланса между энергетическими и прочими вопросами делового сотрудничества стран БРИК с целью использования различных энерготехнологий, диверсификации энергоресурсов, «озеленения» или как минимум сохранения экологического баланса на прежнем уровне.

Исследование выполнено в рамках поддержанного СПбГУ научного проекта «Лаборатория эффективность экономики и окружающая среда» № 15.61.208.2015.

Литература

1. База статистических данных Центра по международной торговле [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/> (дата обращения: 01.10.2017).

2. Экологический след субъектов Российской Федерации / под общ. ред. П. А. Боева; Всемирный фонд дикой природы (WWF). М.: WWF России, 2014. 88 с.

3. База статистических данных Всемирного банка [Электронный ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org> (дата обращения: 01.10.2017).

4. База статистических данных Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.wto.org/Home/WSDB-Home.aspx?Language=E> (дата обращения: 01.10.2017).

5. *Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Малышков Г. В.* Инклюзивный устойчивый рост и стратегия новой индустриализации: институциональные рамки для согласования // Экономика и управление. 2016. № 1. С. 29–37.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: *предпринимательство, Санкт-Петербург, субъекты, финансирование, бизнес.*

Развитие малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге является одним из основных приоритетов развития экономики города. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге осуществляется путем реализации мероприятий подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге в 2015–2020 гг.», которая направлена на достижение основной цели: формирование условий для развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге.

К конкурентным преимуществам развития малого и среднего предпринимательства в ленинградской области относятся:

- близость к крупнейшему рынку сбыта — Санкт-Петербургу, наличие крупных действующих и строящихся транспортно-логистических узлов;
- выгодное приморское и приграничное положение — высокий потенциал экспортной деятельности;
- существенно большая, чем в среднем по РФ, ориентация сектора МСП на отрасли обрабатывающей промышленности;
- рост оборота малых и средних предприятий: за период 2012–2016 гг. оборот малых предприятий увеличился в 1,5 раза (с 162 до 270 млрд руб.), оборот средних предприятий увеличился в 1,7 раза (с 64,8 до 99 млрд руб.);
- положительные значения рентабельности по отдельным секторам и категориям малого и среднего предпринимательства;

- наличие широкой сети организаций инфраструктуры поддержки МСП регионального и муниципального уровня;
- увеличение средств регионального бюджета на реализацию программы поддержки МСП (с 107,8 млн руб. в 2011 г. до 380,5 млн руб. в 2016 г.).

К основным проблемам развития малого предпринимательства в Ленинградской области относятся:

- высокие риски и неопределенность на внутренних и внешних рынках;
- низкая доступность для субъектов малого и среднего предпринимательства основных ресурсов развития, прежде всего, финансовых ресурсов;
- низкий уровень предпринимательской активности населения и привлекательности субъектов микро- и малого бизнеса как сферы занятости;
- ориентированность субъектов малого и среднего предпринимательства на локальные рынки, низкий уровень экспортной активности, вовлеченности в региональные и международные цепочки добавленной стоимости;
- сохранение инфраструктурных ограничений: недостаточное развитие региональной инфраструктуры для промышленных и инновационных компаний;
- территориальный дисбаланс на рынке труда Ленинградской области, наличие поляризации развития муниципальных образований.

Основные показатели развития субъектов МП (Росстат):

1. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства — 61 397 единиц, в том числе:

- средних предприятий — 247 единиц;
- малых предприятий — 17 899 единиц;
- индивидуальных предпринимателей — 43 251 единиц.

2. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1000 человек населения — 34,3 единиц (в среднем в РФ — 39,5 единиц).

3. Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП — 191,8 тыс. человек, или 25,8% от общего числа занятых в экономике (в среднем в РФ — 25%).

4. Доля субъектов МСП в общем объеме экспорта — 4,8%.
5. Объем инвестиций субъектов МСП (без данных по ИП) — 18,77 млрд руб.

6. Оборот субъектов МСП — 482,3 млрд руб.

Представим систему поддержки малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области в виде организационной схемы.

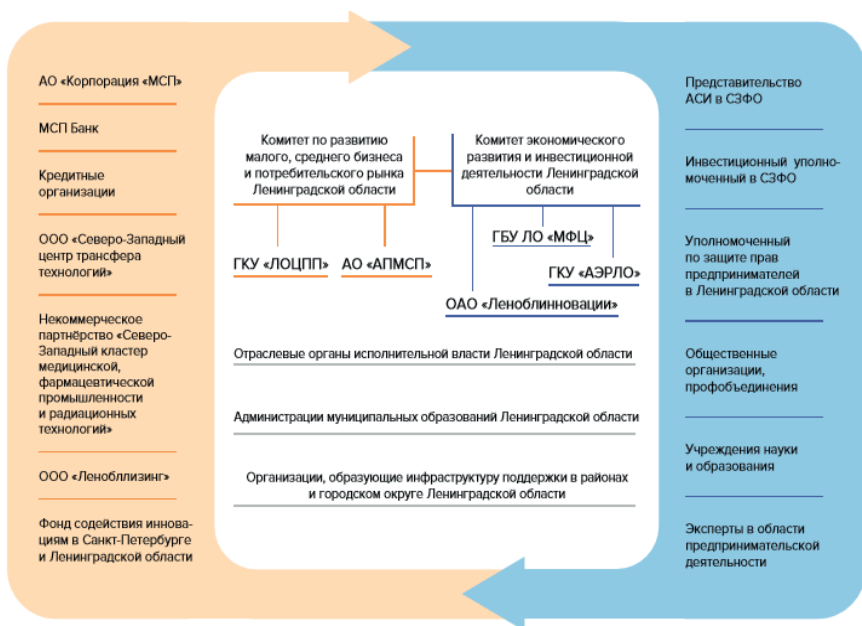


Рис. 1. Организационная схема поддержки малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области

Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Ленинградской области представлена организациями финансовой, имущественной, инновационной, информационной и сервисной инфраструктуры поддержки, расположенными на территории муниципальных образований Ленинградской области и в Санкт-Петербурге.

Объем средств областного бюджета Ленинградской области, направленных на финансирование мер поддержки субъектов МСП

по сравнению с 2014 г. увеличился в 2,3 раза, доля средств областного бюджета Ленинградской области в общем объеме средств, направленных на финансирование мер поддержки субъектов МСП, увеличилась на 26% и составила 62%.

Наибольшее увеличение финансирования из средств бюджета Ленинградской области произошло по направлению «микрофинансирование» (с 4 млн руб. в 2014 г. до 119 млн руб. в 2016 г.), а также по мероприятию «субсидии субъектам МСП для возмещения части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитным договорам» (в три раза от уровня 2014 г.).

Основная часть средств на субсидирование субъектов МСП в 2014–2016 гг. была направлена на возмещение части затрат, связанных с заключением договоров лизинга, субсидий на поддержку МСП в моногородах, а также субсидирование затрат субъектов МСП, связанных с приобретением оборудования в целях модернизации производства. При этом объем инвестиций в основной капитал средних предприятий за период 2014–2016 гг. увеличился с 4,1 до 14,4 млрд руб. в действующих ценах (с 168,6 до 547,3 тыс. руб. в расчете на одного работника), малых предприятий — с 1,5 до 2,3 млрд руб. (с 26 до 40 тыс. руб. в расчете на одного работника).

Главной стратегической задачей МСП является обеспечение конкурентоспособности экономики региона на национальном и мировых рынках, развитие высокотехнологичных секторов экономики и инновационной деятельности, а также обеспечение высоких стандартов качества жизни населения и сбалансированного пространственно-территориального развития.

Достижение главной стратегической цели предусматривает реализацию двух стратегических целей первого уровня:

Стратегическая цель № 1. Повышение конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства Ленинградской области.

Стратегическая цель № 2. Повышение привлекательности сектора малого и среднего предпринимательства Ленинградской области для занятости населения.

Успешный бизнес невозможен без четкого видения будущего. Бизнес всегда заинтересован в предсказуемости и максимально далеком временном горизонте для дальнейшего развития. Этого можно достичь только при условии открытого обмена информа-

цией и опытом участников экономической деятельности как между собой, так и диалога в целом между бизнес-сообществом и властью. Эта прозрачность в отношениях особенно важна в современных условиях, когда неопределенность внешней среды очень высока. Эта прозрачность, в сочетании с определенными вербальными гарантиями со стороны государства, могла бы несколько снизить уровень неопределенности и упростить для предпринимателей построение планов развития.

Литература

1. Социально-экономическое положение Северо-Западного федерального округа в I квартале 2016 г.: статбюл. Федеральной службы гос. статистики. М., 2016.

2. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства: доклад [Электронный ресурс] // Законодательство Ленинградской области. URL: <http://www.lenoblzaks.ru/news/single/5/58818> (дата обращения: 27.09.2017).

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 990 с.

4. Пояснительная записка по прогнозу социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://econ.lenobl.ru/work/social/prognoz/prognoz2030> (дата обращения: 27.09.2017).

Е. А. Удалова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ТЕХНОЛОГИИ В ГОССЕКТОРЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Ключевые слова: *облачные технологии в госсекторе, облака, развитие облачных технологий.*

В XXI в. информационные технологии задействованы везде: в промышленности, в авиатранспорте, ж/д транспорте, науке, об-

разовании, социальных структурах, государственном управлении, экономике и культуре. Мы совершаем покупки в сети, работаем, обучаемся дистанционно в учебных заведениях посредством интернет-ресурсов, посещаем вебинары, видеоконференции, обращаемся в государственные органы и службы в онлайн-режиме.

В настоящее время роль облачных технологий значительно возросла, что сопровождается их активным внедрением во все сферы жизни, особенно в государственный сектор. Облачные вычисления относятся к технологиям распределенной обработки данных, которые являются очень эффективными. Кроме того, при применении облачных технологий повышается эффективность использования компьютерных ресурсов организации, обеспечивается бесперебойность ее работы.

Эффективность принятия и реализации управленческих решений во многом зависит от того, в какой инструментальной среде действуют информационные системы государственных органов. Таким образом, одним из средств повышения эффективности является использование облачных технологий. Именно поэтому государственные органы власти заинтересованы в применении облачных сервисов в такой сфере, как электронный документооборот.

К сожалению, внедрение облачных сервисов осуществляется медленнее, чем хотелось бы. Дело в том, что доля расходов на облачные технологии, только недавно стали набирать свои масштабы. Программа «Цифровая экономика» была подготовлена по поручению Владимира Путина рабочей группой во главе с Минкомсвязи. Документ представляет собой ориентированную на 2024 г. стратегию по созданию в России условий для развития экономики, опирающейся на ИТ-технологии. Речь идет в том числе о расширении подготовки ИТ-специалистов в вузах, создании высокотехнологических и конкурентно-способных на мировом рынке производств, развитии цифровых государственных услуг, а также, по всей видимости, о популяризации цифровой экономики среди населения. На реализацию программы потребуется около 100 млрд руб. в год, причем часть этих средств уже заложена в бюджет, в некоторых случаях нужно будет выделить дополнительные средства.

Очевидно, что для реализации всей стратегии в целом России потребуется принципиально иная модель управления реализацией и финансового обеспечения программы. Аналитики McKinsey прогнозируют, что к 2025 г. цифровизация экономики России позволит увеличить ВВП страны на 4,1–8,9 трлн руб. Сейчас доля цифровой экономики составляет в экономике России 3,9%, что в два-три раза ниже, чем у лидеров в этой сфере — США, Сингапура и Израиля. Однако к 2025 г. цифровая экономика может составить в России уже 8–10% ВВП, подсчитали аналитики. Это означает, что в ближайшее время ожидается резкое возрастание затрат на закупку и внедрение облачных технологий. Сейчас темп роста расходов на ИТ увеличивается, это позволит России догнать мировых лидеров по показателям использования информационных технологий.

Значимым сдерживающим фактором на пути внедрения облачных технологий в госсектор является недоверие к облакам из-за сомнений в их надежности и безопасности, поскольку эти вопросы должным образом не урегулированы в законодательной сфере. Изменения в 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» подготовленные Минкомсвязи, должны решить вопрос о возможности заключения государственными органами контрактов с поставщиками облачных услуг, что оценивается как определенный шаг на пути движения к облакам. Однако термин «облачные вычисления» в проекте закона сформулирован в общем виде без учета специфики облачных сервисов, что в дальнейшем может стать причиной возникновения проблем в этой сфере. В связи с этим необходимо провести модернизацию законодательной базы в сфере облачных вычислений и нормативно закрепить правила использования облачных технологий.

Таким образом, в продвижении облачных технологий в российском госсекторе можно заметить определенный прогресс. За последние годы были сделаны следующие шаги в данном направлении: было запущено много крупных проектов, появились новые дата-центры, готовые принять большие объемы данных и клиентов. Государственный сектор в полной мере готовится к переходу на облачные технологии. Но при этом, не стоит забывать,

что дальнейшее развитие и продвижение облачных технологий, должно происходить параллельно с усилением безопасности сохранения конфиденциальных данных.

Литература

1. *Гайсинский И. Е., Вострикова Т. В., Перова М. В.* Электронный документооборот в системе подготовки и повышения квалификации специалистов // Гос. и муниц. упр.: Уч. зап. СКАГС. 2014. № 4. С. 66–75.

2. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон РФ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ (с изм. и доп.) // Российская газета. 2006. 29 июля.

3. ИКТ в госсекторе — 2014: обзор [Электронный ресурс] // Snews. URL: <http://www.snews.ru/> (дата обращения: 05.10.2017).

4. ИТ-отрасль [Электронный ресурс] // Минкомсвязь России. 2014. URL: <http://minsvyaz.ru/> (дата обращения: 05.04.2017).

5. *Хашева И. А.* Практика использования информационно-коммуникационных технологий при оказании государственных услуг // Гос. и муниц. упр.: Уч. зап. СКАГС. 2009. № 4. С. 99–108.

Д. М. Феоктистова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

РОССИЯ И МИР. ПРОБЛЕМЫ ДИПЛОМАТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА РОССИИ И США

Ключевые слова: дипломатический диалог, безопасность, холодная война, санкции, союзники.

В последнее время дипломатические отношения между Россией и США находятся в напряженном состоянии. Диалог России и США в непростое, в плане двусторонних отношений, время необходим обоим сторонам. Мировые державы целиком и полностью осознают всю ответственность, лежащую в основе безопасности всего мира. Мы должны понимать, что сейчас, в момент так назы-

ваемого дипломатического скандала, любой личный контакт глав внешнеполитических ведомств особенно важен. И, тем не менее, две стороны продолжают сотрудничать, правда в узких форматах. В первую очередь стороны определяют совместные позиции по Северной Корее. Ранее представители России и Китая поддержали общую резолюцию, которая была выработана, конечно, представителями США. Актуальной проблемой сегодняшнего дня остается и военный конфликт в Сирии, где до сих пор продолжаются боевые действия. Именно сейчас, когда для ИГИЛ началась завершающая стадия существования, со стороны государств, чьи военные находятся на плацдарме боевых действий, нужен более плотный контроль. И, конечно же, выполнение главной задачи — перевести конфликт из военной фазы в стадию дипломатического урегулирования.

Важным сближающим фактом является то, что уже в начале октября 2017 г. Иракский Курдистан намеревается провести референдум о независимости. Данное событие затрагивает и российские, и американские интересы. Дело в том, что проблема Курдистана очень сложная, она затрагивает интересы таких стран, как Ирак, Сирия, Иран, Турция. Учитывая и без того беспокойную обстановку данных стран, безусловно начнет назреть новый вооруженный внутрииракский конфликт с привлечением внешних стран.

Россия встала на путь «зеркальной» политики. Отсюда следует, что американская внешняя политика, направленная в сторону антироссийских санкций, отныне будет дублирована Россией. Тем самым в июле 2017 г. Россия ответила на очередной пакет антироссийских санкций тем, что выслала более 400 дипломатов США. Конечно, эти события сильно подорвали и без того зыбкие взаимоотношения двух стран, но укрепили авторитет России в глазах союзников. Проблема однополярного мира беспокоит не только Россию, но и другие развивающиеся страны, которые ужаты в своих правах на мировой арене.

Решить проблему однополярного мира при условии, что диалог с США очень поверхностный просто невозможно. Именно поэтому необходимо, чтоб страны ЕС задумались над созданием прочного союза вне союза с Америкой. Это не бунт, и даже не

«ход конем», а лишь шаг в мирное будущее, где каждая страна будет иметь весомый авторитет, подкрепленный финансовой обеспеченностью.

Надежда на сотрудничество России и США в борьбе с терроризмом после одобрения сенатом санкционного законопроекта остается. Внешнеполитическая ситуация сильно сказывается и на внутренней атмосфере в России. Уже за последний год число митингов, протестов и акций возросло до невероятных размеров. Люди находятся в страхе того, что какой бы война ни была: вооруженная, информационная, холодная, она сыграет свою роль на жизни внутри стран.

С начала 2017 г. США и Украина ведут переговоры о поставке оружия на территорию Украины. Ранее президент Украины Петр Порошенко заявил, что сенат США одобрил выделение 500 млн долл. Киеву на сферу обороны и безопасности. По его словам, проект выделения средств предусматривает поставки летальных вооружений. Однако позже уточнил, что оружие будет оборонительного характера.

Целью всех стран должно являться сохранение безопасного мира. Главы стран должны обратить особое внимание на те страны, которые нуждаются в помощи в разрешении военных конфликтов, в локализации их и создании безопасных условий жизни для мирного населения. Мировые державы не имеют возможности в современном мире, так бесцеремонно разрушать сложившийся безопасный уклад жизни, затрагивая человеческие ресурсы. Проблемы терроризма, бесконечной войны в Сирии, Ираке, Иране — вот те аспекты, где каждое государство должно приложить максимум усилий для нейтрализации вооруженных конфликтов.

Литература

1. Сравнительная политология / отв. ред. О. В. Гаман-Голутвина. М.: Аспект-Пресс, 2015.

2. Лебедева М. М. Мировая политика. 4-е изд. М., 2016.

3. Изотов В. Лояльность персонала // Психология и бизнес: электрон. журнал.

4. Смолян Г. Л. Солнцева Г. Н. Критические инфраструктуры, безопасность, психология и моральный выбор // Проблема субъ-

ектов российского развития: материалы Междунар. форума «Проекты будущего: междисциплинарный подход». М.: ИФ РАН, 2006.

E. A. Fursova

*Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics*

L. Millican

*Hanze University of Applied Sciences
Groningen, Netherlands*

THE EMPLOYEES' SATISFACTION AS A POSITIVE EFFECT ON A BUSINESS AND A FACTOR OF ORGANIZATION SAFETY

Key words: *employees' satisfaction, motivation, organization factor, business effect.*

Just how important is employee satisfaction, in a world where nearly every businesses main goal is to make profit no matter what the cost is socially? Employee satisfaction is the term used to describe the level to which company's staff is happy and content within the business and if their needs and desires are being fulfilled [1]. This has been a theme that is becoming ever more important due to the fact employees rights are getting ever larger every year due to more laws. So the fact is that both big and small businesses are now paying more attention to keeping their employees happy this is a great subject to analyze. Turning what used to be seen as a great issue for employers (keeping employees satisfied) into a positive is seen as a difficult process and hard to understand for some. Businesses are becoming more aware that profit can not be the sole purpose of the business, because without your employees the business will not succeed. So it's a serious problem to explore whether or not it can be a positive move for businesses big or small, and how one can actually achieve this.

There are many factors that can go into an employee's satisfaction, for one if the culture in the organization suits or caters to that of every individual in terms or structure etc. Are the employees happy with

coming to work every day, do they feel fulfilled with the work they do etc. Leading on from that, if an organization does in-fact have a high level of satisfaction; is that actually good? Does it lead to more benefits than what it actually costs to make all your employees satisfied, in terms of goal achievement, morale, motivation? Or conversely does it actually cause a lower level of work, because people are not challenged enough as it is “too easy”. There are indeed strong arguments from both sides of the fence and it’s necessary to give some clarity on what a business is suited towards.

Prior to the 1920’s there was not really such thing as ‘employee satisfaction’ as only pay and strict management could increase productivity. But due to the “Hawthorne experiment” conducted between 1924 and 1932 we now realize that there is more to it than that. This experiment was conducted largely by Elton Mayo at an electric factory. He used different stimulus’s to the norm of the everyday life to see if productivity would change and indeed it did. One being the level of lighting, he used brighter lights with one group of workers to the other and found the group with the brighter lights actually increased productivity. He also used other stimulus’s such as breaks etc all to the same conclusion The amazing thing about this experiment was not simply the fact lighting itself increase productivity, rather the fact that workers cared about their workplace and that effected their productivity. This was therefore the birth of employee satisfaction and engagement.

Since then companies are now spending upward of three quarters of a billion dollars collectively in the USA in order to improve their companies’ employee engagement. Yet it seems that managers have very different views on what engagement actually means, it is clearly an important form of satisfaction [2].

Starting with what actually effects an employee’s satisfaction level and the types of satisfaction in a business. Well, there are two types of job satisfaction one being affective satisfaction and the other being cognitive satisfaction. Affective satisfaction is the emotions and feelings that an employee has towards their job. May they be positive or negative culminated they are an employees affective level of satisfaction [3]. However, the cognitive level of satisfaction is more numerical based. That being pay, the amount of hours you work and so on and so forth. This is the more rational beliefs about the job that they do. Pic-



Employees' satisfaction

Strategic management direction and factors	
Mission and Values	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Sense of purpose, organizational values and behaviors.
Organization and structure	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Structure, communication, teamwork
Leadership	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Management skills, management style
HR management direction and factors	
Job satisfaction	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Job and task, work environment, social environment, quality of working life
Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Training and staff development, career development
Rewards and recognition	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Performance appraisal, promotion and recognition, monetary and non-monetary rewards
Business direction and factors	
Business competitiveness	<ul style="list-style-type: none"> ⇨ Market position, product development, customers consensus, attractiveness of work.

Pic. 1. The employees satisfaction factors, business and management directions

ture 1 shows the short but very comprehensive classification of the main staff satisfaction factors and directions connecting and relevant to strategic management of organization.

The **Mission and Values** of the entire organization is aiming towards is paramount to each and ever employee and they must be working to achieve it. The **mission and vision** of the company is where the company is going, how it will get there and what the company values as a whole [4]. So if the employees knows the goals they are aiming towards, they are have a purpose, and people like that. They like an understanding of how where they are going in orders to feel invested in the company, this brings satisfaction to the employees. The missions and vision may indeed be directly linked to employee satisfaction.

Opportunity and job satisfaction in these contexts means that can staff have within the company, for example training and career development. In other words what the company can offer them with regards to bettering their employees. Starting off with career development; this has many important factors, however the biggest one is opportunities to use their skills. Research suggests [5] that actually people are very worried about a mismatch of skills to their job and that their employee does not understand their own set. So when employees can use their skills on a daily basis and advance those skills through practice it brings a lot of job satisfaction. Professional non manager employees deemed it more important as they need to seem they are working for a purpose and a goal. Moving onto the work environment, meaning what it's like to work in that office or environment on a daily basis. Is it financially stable, is their job security, is it safe, are the people nice? Job security was incredibly important. It is quite obvious why as people need stability in their lives, if they have that people are generally more satisfied. Moving onto something closely linked to job security is financial stability of the company, if the company is not financially stable then employees may be on edge. Due to the fact that the company may need to take cuts this may actually mean jobs may be at risk as the company needs to save money. Finally with regards to opportunities the biggest factor is the possibility for job specific training. It helps employees develop their talents and empower them to be a lot more effective in their roles or potential future roles. It could lead to more effective performances and more efficient workers as a whole.

Specifically females did in fact find opportunities in training to be the most important and are considerably more satisfied when offered it.

An employee gets the most satisfaction from and onto **leadership**. The type of leader we have as we all know can either make us want to get up every day and go to work or want to stay in bed. There are some main types of leaders. First being transactional: proposes an exchange of needs and wants between themselves and their employees. So it is all about reaching goals rather than power over individuals. Secondly there is transformational: an expansion on the later transformational gives more power to employees than usual. Inspiring and communicating with employees to help them achieve what they cannot usually think they can. Thirdly autocratic: possibly the most famous these types of leaders like absolute power over their subordinates, well known to be the least popular, however we will get into which method is most favored after I have described the final two. Moving onto a charismatic leader: promising better futures and change, being most successful when projecting their vision with their employees, and they agree and concur with said vision. Finally situational leadership: communicating openly with employees allows growth of independence and competitiveness in the business, involving staff members in decisions and almost nurturing them.

Some test found that people generally like a mix between types of leaders as it adds maneuverability to the leader and can adapt. Overall a charismatic leader can out top, however the likes of a big mix between transformational, charismatic and situational was second. This means that employees like to follow someone with a clear goal and a one which goals are translated well into their minds. This will mean employees will more likely follow their goals and values, making them happier as individuals [6].

So bearing that in mind another essential thing that affects an employees level of satisfaction is the type of **organizational structure** that is present in the business. The degree to which the organization is centralized is a huge factor on how things are done within the business. Centralization is the amount of decisions that are taken higher up the chain at the top levels of management. So in centralized companies, most if not all the important decisions are made at higher level of management. However, if a company's structure is decentralized this

means decisions are spread more evenly throughout the company. Generally speaking people prefer to be in a decentralized company, because you get more freedom. You can make decisions quicker, more empowerment and greater level of procedural fairness. However decentralized can also be used in favor of certain companies, if they are operating in a stable environment it can lead to higher levels of efficiency. Again on the other hand too much extreme decentralization can cause too much freedom and poor communication. So it is about striking a balance. So bearing this in mind, before what we get to what the structures are and what they are called. We need to understand how hierarchical levels are constructed, starting with tall structures. These are generally high levels of control with various levels of management and high levels of formalization. With small spans of control being more centralized, leaving managers able to keep an eye on each and every employees tasks. We then get flat structures with wide spans of control, giving more freedom to the employees and therefore more decentralized [7].

Now when talking about how centralized and decentralised are represented in an organizational structure, there are two, each containing the elements previously discussed respectively. One being a mechanistic structure: this is very much a tall structure with clear departmentalization and a very much stringent hierarchy. Used by many companies who want clear job roles, high levels of formalization and less freedom for decision making. The second type of structure is called the organic structure. This is the opposite in many respects to the mechanic structure in that it is a flatter model. There are higher spans of control meaning less centralized decision making, more freedom and less bureaucracy. This therefore means that there is less formalization with regards to the employees job descriptions giving them more discrepancy on how they go about their days.

So the trying to distinguish which one is better for the company and its employees regarding satisfaction it is difficult, because it highly depends on the company in question. A mechanistic structure, although it brings less freedom to the employees it brings efficiency and some employees like to be regimented. However, talking about the general feelings and thoughts of employees it is thought that a freer flowing organic model is more appreciated. Due to the fact that employees job descriptions are broader, they enjoy coming to work more due to do-

ing different things every day. Staff wants change from time to time, rather than doing repetitive tasks.

There are various ways a business can give **recognition** to their staff but one this is for sure, it works and it is free. You can give it through personally thanking or praising them for something specific that they have helped the team out doing. You can either do this on a daily basis or make it spontaneous around the year, generally speaking the later works better because it is more genuine. Generally speaking doing this can lead to various benefits to the company, although it may not be directly linked to only job satisfaction it is definitely indirectly linked to satisfaction through other means. Praising can bring more loyalty to your staff members as they feel they have a closer relationship with their superiors meaning they will be more opinion the future. It can also bring lower levels of absenteeism because people are happier to work for someone who appreciates them. Lower employee turnover rates because people like to work for the company and less likely to leave if they are happy. Finally increased individual performance, due to the fact that praise of a specific action can cause repetition of that action. It is a basic theory that if you praise an action you normal get a repeat of that performance because they know it is good what they are doing. Due to a good level of performance a member of staff is given high levels of recognition. This level of performance is then repeated and the satisfaction along with it, leading to a higher valued organization as your customers feel this improvement through the service they receive [8].

However there are a few costs that come about when giving constant recognition, such as time. It may not seem that valid a point but if you are constantly giving out recognition to all your employees who perform, via email and in person, it can add up. Secondly time and money teaching people how to give proper recognition, as there is a correct way and an incorrect way to do so. Thirdly the costs of introducing a whole new process of recognition can be very high. Finally one of my own points being that if you are constantly giving out praise, employees may become a little bit casual about how they go about their work as they know they will receive praise.

Now moving onto how **direct rewards** can be beneficial towards improving employee satisfaction. Rewards can come in various forms starting with the obvious one; monetary rewards. Revenue based re-

wards, so if an employee meets or exceeds certain targets, this can be rewarded through extra pay. This will give extra incentives for people to work harder, not only that but employees are more satisfied if their extra efforts do not go unrewarded or unrecognized. Secondly, giving out merchandise from the company, although it is relatively inexpensive, people like it as it allows employees to know that they are appreciated. Furthermore, paid leave is another useful technique in dealing with employee satisfaction. Paying employees when they take a holiday to go abroad or to spend time with their families can be a very useful tool, it indicates to employees that the company values them as humans and not simply a cog in the machine. Finally offer a paid trip, work or not work related, that may mean a business trip or even a team building trip. Employees often like to travel and when it is on the company's expenses it is always a nice feeling [9].

Now using these methods of rewards have been known to work, but to what extent does it increase job satisfaction? The recent study shows that it does in fact increase satisfaction, significantly. There is the obvious point to be made though that actually many businesses may not be able to afford this method of creating job satisfaction. Rewards of the monetary sense can be expensive and to keep consistency and fairness throughout the company and your employees. However if the company is able to afford them, they are a great and useful tool in increasing your employee's satisfaction.

Business Competitiveness. It's actuality that a lot of professionals like to work for successful companies, it has been the same for years. The prestige of saying you work for example for *Coca cola* or *Apple* or *Gazpromneft* is a big thing for employees in business. This is due to the fact you know you will be challenged, you will get good pay, you will be working at the top level. If the company is making improvements to their product range, developing new products then this will mean the company is forward thinking in their ways. Employees like to see a bright future in the company they work for as it can bring them promotion and increased pay. Professionals insure the business success for a company and day after day they make it more and more effective and safety against competitors.

In conclusion it could be formulated that all in all it is clear that through each and every one of these methods work in their own way in

increasing the company's level of job satisfaction. Depending on the current state of the employees satisfaction, the type of industry or the type of company this will determine the method that the company should take. It is unequivocal that these methods improve job satisfaction, but does it actually improve the performance of the company? The answer is yes. A study was taken on some different group and individuals to test if there was a link between the employee satisfaction factors, therefore job performance and company performance. Using correlation and regression analysis it was found that there was a strong positive correlation between tot two factors. Not only that but employee satisfaction factors can also be used to predict the future performance, business positive effect and safety of a company.

References

1. [Internet recourse]: <https://www.thebalance.com/employee-satisfaction-1918014> (accessed 20.05.2017).
2. [Internet recourse]: <https://hbr.org/2015/12/the-two-sides-of-employee-engagement> (accessed 20.05.2017).
3. [Internet recourse]: <http://www.hrzone.com/hr-glossary/what-is-employee-satisfaction> (accessed 25.05.2017).
4. [Internet recourse]: Carpenter Mason "Principles of management, Flat world knowledge", chp. 4, American edition, 2017. http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/5?e=carpenter-ch04_s01 (accessed 20.04.2017).
5. [Internet recourse]: The society for human resource management. Employee job satisfaction and engagement. <https://www.shrm.org/hr-today/trends-and-forecasting/research-and-surveys/documents/2016-employee-job-satisfaction-and-engagement-report.pdf> (accessed 20.04.17)
6. [Internet recourse]: Afshinpour Saeid "Leadership Styles and Employee Satisfaction: A Correlation Study", p. 3–8. SciPress Ltd., Switzerland, 2014. <https://www.scipress.com/ILSHS.27.156.pdf> (accessed 19.04.2017).
7. [Internet recourse]: <http://open.lib.umn.edu/organizationalbehavior/chapter/14-2-organizational-structure/> (accessed 16.05.2017).
8. [Internet recourse]: Kim Harrison "Why employee recognition is so important". Cutting edge PR, 2013. http://www.cuttingedgepr.com/articles/emprecog_so_important.asp (accessed 21.04.2017).

9. [Internet recourse]: Lisa McQuerrey “Types of Job Rewards”. Cron, 2017. <http://work.chron.com/types-job-rewards-15403.html> (accessed 22.04.2017).

Н. В. Черемисина, Т. Н. Черемисина
*Тамбовский государственный университет
им. Г. Р. Державина*

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ключевые слова: рождаемость, смертность, естественная убыль, возрастно-половая структура, демографическая нагрузка, миграция населения.

Самая глубокая озабоченность российского общества сегодня связана с негативными процессами, происходящими в сфере народонаселения. Тамбовская область относится к субъектам Российской Федерации, где продолжается сокращение числа жителей.

Суженный режим воспроизводства означает, что трудовые ресурсы региона могут стать в будущем численно более ограниченными, во-первых, из-за убыли наиболее важных в экономическом отношении возрастных групп трудовых ресурсов и, во-вторых, из-за увеличения доли лиц пенсионного возраста. Оба указанных момента могут негативно повлиять на экономическое развитие области, на ее экономическую безопасность.

С 1992 г. в России наблюдается численное сокращение населения (депопуляция) за счет превышения числа умерших над количеством родившихся. К сожалению, в нашей области этот процесс начался с 1977 г., а в сельской местности — с 1972 г.

Главная причина данного явления во всех городах и районах области — естественная убыль населения. Суммарно за 1990–2016 гг. население Тамбовской области уменьшилось на 279,0 тыс. человек, или на 21,1%.

За прошедший 2016 г. жителей Тамбовской области стало меньше еще на 10,0 тыс. человек, или на 1,0%. Численность городских жителей области за 2016 г. уменьшилась на 2,3 тыс. человек (на 0,4%), численность сельских жителей — на 7,7 тыс. человек (на 1,8%).

По состоянию на 1 января 2017 г. численность постоянного населения области составила 1040,3 тыс. человек, 629,4 тыс. из них — городские жители (60,5%) и 410,9 тыс. чел. (39,5%) проживают в сельской местности.

Тамбовская область входит в состав Центрального федерального округа и среди его областей на 1 января 2017 г. занимает 13-е место (из 18) по численности населения, на ее долю приходится 2,7% населения округа и 0,7% населения России [1].

Изменение возрастно-половой структуры населения оказывает значительное влияние на демографическую и социальную политику региона.

В общей численности населения Тамбовской области преобладают женщины. На 1 января 2016 г. они составляли 53,9%, мужчины — 46,1%. Превышение численности женщин над численностью мужчин сложилось за счет среднего и старшего возрастов и чем старше возраст населения, тем больше в нем удельный вес женщин. Так, в возрасте 45 лет он составляет 51,7%, пятидесятипятилетних — 53,0%, шестидесятилетних — 57,3%, 70 лет и старше — 72,9%.

Естественно, одной из причин данного обстоятельства является разница ожидаемой продолжительности жизни у мужчин и женщин нашего региона. Так, в 2015 г. средняя ожидаемая продолжительность жизни в целом по области составила 71,7 года: для мужчин — 65,9 года, для женщин — 77,5 лет [там же, с. 36]. И хотя в последние годы наблюдается значительный рост данного показателя тамбовские женщины живут значительно дольше (примерно на 12 лет), чем тамбовчане-мужчины.

Справедливости ради хотелось бы отметить, что практически во многих странах мира женщины проживают более длинную жизнь, чем мужчины. Так, среди лидеров-долгожителей в мировом рейтинге находится Япония, средняя продолжительность жизни населения которой, (по состоянию на 2014 г.) составляет 83,6 лет, причем у мужчин — 80,5 лет, у женщин — 86,8 лет [2].

Для характеристики изменения возрастной структуры населения используют три категории населения: население трудоспособного возраста (от 16 до 60 лет — мужчины, от 16 до 55 лет — женщины) и тех, кто моложе (до 16 лет) и старше данной категории (от 55 лет — женщины и от 60 лет — мужчины).

Начиная с 1990 г. для Тамбовской области характерны снижение удельного веса детей и подростков (0–15 лет), рост доли лиц пенсионного возраста, при относительно стабильной и даже несколько возросшей доли лиц трудоспособного возраста.

Главной особенностью в изменении возрастного состава населения области остается сокращение численности населения в трудоспособном возрасте и рост численности лиц старше трудоспособного возраста. Основная тенденция здесь — старение населения. В настоящее время численность лиц пенсионного возраста в области превышает численность детей и подростков в 2,0 раза.

Согласно международным критериям, население считается старым, если доля людей в возрасте 65 лет и более превышает 7%. На 1 января 2016 г. удельный вес лиц в возрасте 65 лет и старше в общей численности населения Тамбовской области составил 17,4%, это каждый шестой житель области [1, с. 13]. По данному показателю наш регион — один из лидеров среди областей Центрального федерального округа, занимая третье место.

Одной из обобщенных характеристик изменений возрастной структуры населения служит показатель демографической нагрузки, т. е. отношение лиц в дорабочих и послерабочих возрастах к численности населения рабочих возрастов. В Тамбовской области на начало 2016 г. общая нагрузка составила 789 человек на 1000 лиц рабочих возрастов, из них 264 человека — дети и 525 — лица пожилого возраста (табл. 1).

Причем если в 1990 г. из общей нагрузки 46,0% приходилось на детей, то в 2016 г. на детей приходится лишь треть нагрузки, а 66,5% — на пожилых людей.

Хотелось бы отметить, что по данному показателю Тамбовская область — в лидерских позициях среди областей Центрального федерального округа [3, с. 75].

Рождаемость является одним из главных факторов воспроизводства населения. Общий коэффициент рождаемости менее 16‰ считается низким. По данным Росстата, общий коэффициент

Таблица 1

Показатели демографической нагрузки в Тамбовской области за 1990–2016 гг. (в расчете на 1000 человек рабочих возрастов, на начало года)

Годы	Демографическая нагрузка на 1000 человек трудоспособного возраста			К общей нагрузке, %	
	общая	детьми	пожилыми	детьми	пожилыми
1990	853	392	461	46,0	54,0
1995	853	380	473	44,5	55,5
2000	773	324	449	41,9	58,1
2005	676	257	419	38,0	62,0
2010	671	233	438	34,7	65,3
2011	684	234	450	34,2	65,8
2012	698	236	462	33,8	66,2
2013	715	241	474	33,7	66,3
2014	734	246	488	33,5	66,5
2015	754	252	502	33,4	66,6
2016	789	264	525	33,5	66,5

рождаемости, рассчитываемый как отношение числа родившихся к общей численности населения, в 2016 г. в Тамбовской области составил 9,6‰. Это один из самых низких показателей в России (предпоследнее место во всей Российской Федерации), [там же, с. 90], он в 1,5–2 раза ниже уровня, который необходим для обеспечения хотя бы простого воспроизводства населения.

Высокий уровень смертности населения — одна из самых болевых медико-демографических проблем социального развития Тамбовской области [4, с. 80]. Несмотря на уменьшение коэффициента смертности, число умерших в 2016 г. превышает число родившихся в 1,6 раза.

На фоне негативных естественных процессов движения населения для Тамбовской области возрастает значение миграции населения. По результатам исследования очевидно, что в 2016 г. в области сложилось отрицательное сальдо миграции, которое составило 3421 человек [5].

Федеральной службой государственной статистики представлены результаты расчета перспективной численности населения

Тамбовской области до начала 2031 г. по среднему варианту прогноза от базы на начало 2015 г. [6, с. 19].

Согласно прогнозу, к концу 2031 г. в результате естественной и миграционной убыли численность населения Тамбовской области сократится более чем на 109 тыс. человек. Численность детей и подростков Тамбовской области в возрасте от 0 до 15 лет с 2020 г. будет постепенно сокращаться. К 2031 г. число лиц моложе трудоспособного возраста составит 133,2 тыс. человек (14,3% от всей численности населения) [2].

Неблагоприятные изменения ожидаются и в населении старше трудоспособного возраста. Численность пожилых людей Тамбовской области будет увеличиваться до 2023 г., а затем будет постепенно уменьшаться и к 2031 г. составит 308,0 тыс. человек. В возрастной структуре населения произойдет неблагоприятный «перекос»: доля детей в возрасте 0–15 лет составит 14,3% общей численности, а лиц в возрасте старше трудоспособного — 33,1%.

Неблагоприятная ситуация также ожидается и в изменении трудовых ресурсов Тамбовской области: численность населения в трудоспособном возрасте за период с 2017 по 2031 г. сократится на 90,8 тыс. человек и к 2031 г. составит 490,1 тыс. человек (снизится против 2016 г. на 16,5%). Снижение численности населения трудоспособного возраста, соответственно, приведет к дефициту рабочей силы на рынке труда.

Таким образом, проведенное исследование показало, что несмотря на некоторые положительные тенденции в демографическом развитии Тамбовской области, ситуация продолжает оставаться неблагоприятной. И дело не только в том, что низкий уровень рождаемости ведет к убыли населения, но и в том, что семьи отказываются от рождения детей в желаемом и планируемом количестве. Ожидать нормализации обстановки в ближайшие годы нет оснований. Депопуляция продолжится довольно долго, согласно прогнозным данным естественная убыль будет расти.

В этой связи необходимо совершенствование мер демографической политики и повышение эффективности региональных программ демографического развития. На наш взгляд, к решению демографических проблем следует подходить с трех позиций:

1. Стимулирование рождаемости.
2. Снижение смертности
3. Развитие иммиграции.

Эти аспекты имеют общую основу для регулирования отношений, связанных с улучшением условий и повышения качества жизни населения.

Необходима разработка мероприятий, направленных на охрану здоровья матери и ребенка, для реализации которых большое значение имеет создание и развитие сети перинатальных центров в регионе.

Противостоять тенденциям депопуляции в большей мере способно снижение смертности. Для этого должен существенно повыситься уровень жизни населения, улучшиться экологическая обстановка, повыситься доступность качественного здравоохранения.

Однако очевидно, что без изменений в темпах экономического развития и повышения уровня благосостояния граждан, введенные меры не дадут устойчивого демографического эффекта и не позволят достаточно полно реализовать семьям свои репродуктивные планы.

Для того чтобы демографическая ситуация была стабильной, населению нужны спокойная, комфортная жизнь, множество социальных гарантий, уверенность в завтрашнем дне и безусловное понимание общества и власти, что абсолютный приоритет в жизни — это рождение и воспитание детей.

Литература

1. Демографическая ситуация в Тамбовской области: доклад: офиц. изд., 2015. Тамбов: Тамбовстат, 2016. 41 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.10.2017).
3. Российский статистический ежегодник, 2015: стат. сб. М.: Росстат, 2016. 725 с.
4. *Леякова С. О., Черемисина Т. Н.* О демографической ситуации в Тамбовской области в цифрах статистики // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 12. С. 77–82.

5. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области (Тамбовстат). URL: <http://tmb.gks.ru> (дата обращения: 05.10.2017).

6. Численность и состав населения по полу и возрасту: стат. сб.: офиц. изд., 2015. Тамбов: Тамбовстат, 2016. 83 с.

Е. П. Шашкова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Ключевые слова: *государственные финансы, Российская Федерация, внутренняя политика, рыночная экономика, налоги.*

Актуальность этой темы очень высока, ведь проблем государственного вмешательства в рыночную экономику предостаточно. Рыночная система сегодня, немислима без вмешательства государства. Однако существует грань, где рано или поздно встает вопрос о разгосударствлении экономики, избавлении ее от чрезмерной государственной активности.

Среди методов государственного регулирования не существует совершенно неэффективных и абсолютно непригодных. Например, государство стремится снизить инфляцию, ограничивая прирост денежной массы. С точки зрения борьбы с инфляцией эта мера эффективна, однако она приводит к удорожанию центрального и банковского кредита. А если процентные ставки растут, становится все труднее финансировать инвестиции, начинается торможение экономического развития. Также один из методов государственного регулирования является налогообложение. Налоговое воздействие на положение субъектов, принято называть налоговой нагрузкой. Налоговая нагрузка определяется видами налогов, их ставками и налоговой базой к субъектам хозяйствования.

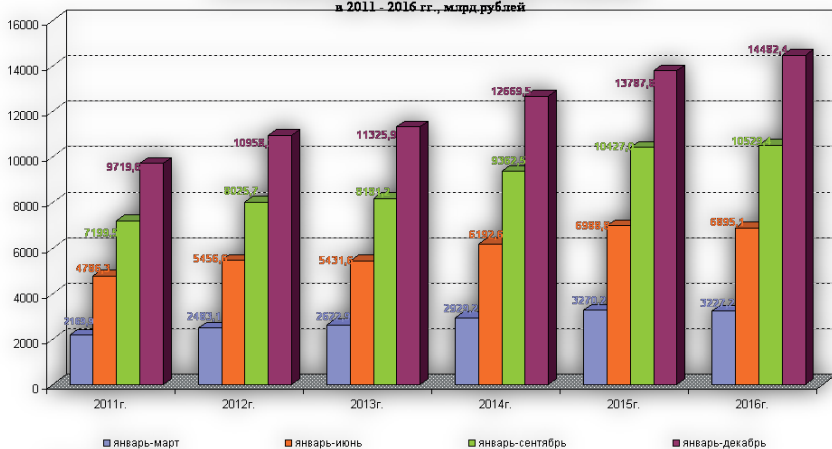
Также налогообложение может оказывать и негативное влияние на экономику. Высокая налоговая ставка ограничивает субъек-

екты в их финансовой возможности по наращиванию производства. Через отмену некоторых налогов, может уменьшаться налоговая нагрузка, понижение налоговых ставок или сокращение контингента плательщиков также ее уменьшают.

В Российской Федерации в настоящее время осуществляется снижение уровня налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования, что должно способствовать росту предпринимательской активности, ускоренному обновлению производственных фондов и расширению масштабов производства.

Также рыночные методы ведения хозяйства создают потребность в решении задачи борьбы с монополизмом производителя, нарушающим главное условие рынка — конкуренцию между предпринимателями. Наравне с другими методами государственного регулирования (антимонопольное законодательство, свободный внешний рынок и т. д.) решению этой проблемы способствует таможенное регулирование.

Динамика поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации¹⁾ в 2011 - 2016 гг., млрд.рублей



¹⁾ По данным ФНС России.

Рис. 1

В таблице представлены поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации.

ской Федерации. Мы можем наблюдать, что с каждым годом, поступления налогов повышаются. Все четыре показателя повышаются практически одновременно, конечно, годовой налог преобладает над остальными, что и показано на рис. 1. Именно так развивается ситуация в России.

Таблица 1

Инфляция в России, %

Год	Как выросли цены, %
1998	84%
1999	37%
2000	20%
2001	19%
2002	15%
2003	12%
2004	12%
2005	11%
2006	9%
2007	12%
2008	13%
2009	9%
2010	9%
2011	7%
2012	7%
2013	6%
2014	11%
2015	13%
2016	5%

Из таблицы мы видим, как с 1998 по 2016 г. действует государственная политика в области инфляции. Если сравнить 2015 и 2016 гг., то ценообразование не так сильно поднялось в 2016 г., как в 2015 г. Государственные программы действительно работают, и экономика страны улучшается с каждым годом. Влияние государства на изменение инфляции в стране не только улучшает экономические показатели всей страны, но и народа в целом.

Развитие экономического положения России также осуществляется за счет финансирования научно-технического прогресса. Бюджет распределяется между отдельными этапами научных исследований, процессами разработки и создания новых технологий. Поощрение российских ученых Нобелевскими премиями. Обязательной составной частью финансового механизма является система материального стимулирования научно-технических достижений. Мощное воздействие Нобелевского фонда на мировую науку в немалой степени определяется размерами назначаемых им премий. В Российской Федерации авторам научных открытий, лауреатам государственных и именных премий выплачиваются крупные денежные вознаграждения. При использовании патентов на изобретение размер вознаграждения автору устанавливается по соглашению сторон. Одним из инструментов финансового регулирования данной сферы деятельности являются государственные пошлины на заявку, регистрацию и продление патента. Размер пошлин оказывает влияние на масштабы изобретательской деятельности и сроки действия патентов.

Таким образом; проведенный анализ государственного влияния на экономику России и методы регулирования рыночной экономики позволили сделать вывод, что влияние государства на развитие экономики и решения ее глобальных проблем, таких как инфляция или монополия, ведут Российскую экономику только наверх. Практические все государства на сегодняшний день поддерживают сельскохозяйственную деятельность и промышленных производителей снижением налоговой ставки и увеличению таможенной стоимости на ввоз товаров и услуг, для повышения отечественного производства. В государствах, осуществляющих рыночные реформы, бюджетные средства выступают важным источником финансирования создания и развития инфраструктуры рынка.

Литература

1. *Малиновская О. В., Скобелева И. П., Бровкина А. В.* Государственные и муниципальные финансы: учеб. пособие. М.: КноРус, 2016. 480 с.
2. *Булатов А. С., Бартенев С. А., Соколова О. В.* Микроэкономика. М.: Юрайт, 2014. 448 с.

3. *Кабанова И. Е.* Государственное регулирование и координация экономической деятельности // Юрист. 2015. № 4. С. 42–46.

4. *Порезанова Е. В.* Виды монополий в современной экономике России // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер.: Экономика. Управление. Право. 2016. № 1. С. 22–27.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.10.2017).

РАЗДЕЛ IV

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: УРОВНЕВЫЙ ПОДХОД

Ф. И. Аминова, М. Г. Соклакова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РАСЧЕТОВ БАНКОВСКИМИ ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ

Ключевые слова: банковская платежная карта, операции по банковским картам, безопасность, мошенничество.

Актуальность данной темы определяется местом безналичных расчетов в настоящее время. В современном мире наличные деньги становятся менее востребованными, ведь сейчас для приобретения какого-либо товара или услуги не обязательно расплачиваться наличными деньгами. На данном этапе они активно вытесняются повсеместным использованием банковских платежных карт. Но споры о том, что же является более безопасным и надежным: наличные или банковские карты, не утихают до сих пор. Несмотря на споры и мнения, современное поколение с большей охотой переходит на расчеты с помощью банковских карт. В связи с этим предупреждение мошенничества с использованием банковских карт остается одним из актуальных вопросов в сфере защиты права собственности граждан и обеспечения их интересов.

Банковская платежная карта — «это персонифицированный платежный инструмент, который дает пользующемуся карточкой лицу возможность безналичной оплаты товаров или услуг, а также получения наличных средств в отделениях банков и банковских автоматах» [1, с. 66].

Прием оплаты и выдача наличных денежных средств по банковским картам осуществляется в банках-эмитентах, банках-эквайерах и торгово-сервисных предприятиях. Рынок банковских платежных карт как единое образование содержит в себе ряд участников, которые взаимозависимы между собой и состоят в устойчивых отношениях. Это в первую очередь владельцы карт, которые связаны с банками-эмитентами, которыми осуществляется эмиссия банковских карт той или иной платежной системы [2, с. 28–30].

Сегодня одной из самых значимых проблем рынка банковских карт является недоверие, создавшееся в условиях социальных и экономических потрясений. Реже проявляется негативное отношение большого числа населения к новшествам, одним из которых и являются банковские карты. Вследствие этого возникают проблемы неэффективного функционирования рынка банковских карт на разных уровнях: платежной системы, государства, банка-эмитента, банка-эквайера или владельца карт, в зависимости от степени оказания наибольшего воздействия на проблему.

Общеизвестно, что одним из наиболее актуальных проблем безопасности использования банковских карт является проблема безопасного хранения денег на банковских счетах. Такая проблема характерна не только для российского рынка, но и по всему миру, где используются банковские карты. К тому же с каждым годом количество денежных средств, похищенных со счетов владельцев карт лишь увеличивается. По данным Банка России, за 2016 г. из российских банков украли 2,2 млрд руб. [3]. На практике возникают заметные трудности с установлением и привлечением к уголовной ответственности виновных лиц, особенно в таких случаях, как мошенничество через сеть «Интернет».

С точки зрения большинства специалистов, главной задачей для выявления мошенничеств с банковскими картами на первых стадиях их совершения является обеспечение безопасности операций в рамках: платежной системы, страны и определенного банка, а также сотрудничества службы безопасности банков и торгово-сервисных предприятий с правоохранительными органами [5, с. 68].

Свою точку зрения по данному вопросу выражает С. О. Лукьянов, с которым можно согласиться. Как и остальные специали-

ты, он выделяет несколько направлений по повышению безопасности расчетов банковскими картами и предлагает ряд мер по профилактике мошенничества через карты и реквизиты карт. По мнению данного автора, «нужно использовать следующие методы защиты: 1) программная защита; 2) аппаратная защита; 3) юридическая защита; 4) страховая защита; 5) профилактическая защита» [4, с. 120].

М. В. Кузин предлагает два дополнительных решения по обеспечению безопасности использования банковских карт: «1) замена уязвимых технологий, миграция на более безопасные; 2) сохранение существующих уязвимых технологий и защита их дополнительными методами и системами» [6, с. 37].

Опираясь на приведенные точки зрения и рекомендации специалистов в данной области, можно отметить, что каждый владелец банковской карты, для того, чтобы минимизировать риски кражи собственных денежных средств должен придерживаться определенных правил:

1. К преимущественно эффективным мерам предосторожности при расчетах в сети «Интернет» можно отнести следующее:

- применение специально выделенной банковской карты с небольшим установленным лимитом;
- для каких-либо расчетов за определенную покупку следует получить виртуальную карту, предоплаченную с установленным лимитом;
- расчеты банковской картой только на официальных и достоверных сайтах с хорошей репутацией.

2. Не передавать банковскую карту незнакомым третьим лицам при фактических расчетах, а также всегда лично присутствовать при совершении операций. При оплате проверять репутацию торговых точек, при этом не сообщая реквизиты собственной карты.

Со стороны банков, необходимо повысить качество обслуживания держателей карт, а также усилить и улучшить систему защиты и контроля технологий выпуска и использования банковских карт.

Подтверждая важность данной проблемы, следует отметить, что, по мнению замначальника главного управления безопасно-

сти и защиты информации Банка России А. Сычева, «главной проблемой является не техническая сторона вопроса, а доверчивость пользователей банковских карт, которые продолжают попадаться на психологические уловки мошенников, выдавая им данные своих карт» [7].

Основываясь на всех аспектах вышесказанного можно сделать вывод, что предотвращение мошенничества с использованием банковских платежных карт является одним из наиболее острых проблем в области защиты прав собственности граждан и покрытие их интересов. Также стоит обратить внимание на создание и усиление мер по повышению уровня безопасности операций посредством банковских карт. Предполагается, что реализация указанных мер на практике, а также непосредственный союз банков и других прочих организаций с правоохранительными органами поможет сократить количество хищений с банковских платежных карт, с дальнейшим улучшением положения на рынке банковских карт и повышением доверия населения.

Литература

1. Людвик С. А., Пивень Е. В. Банковское дело: учеб. пособие. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. 172 с.
2. Андреевский И. Л., Аминов Х. И. Электронный бизнес: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 77 с.
3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 25.09.2017).
4. Лукьянов С. О. Мошенничество с использованием банковских карт в России: современное состояние и виды защиты // Вестн. ТГЭУ. 2012. № 2. С. 117–118.
5. Анчабадзе Н. А., Попов Е. С. Отдельные вопросы предупреждения мошенничеств с использованием пластиковых карт на ранней стадии их совершения // Вестн. Волгоград. акад. МВД России. 2012. № 2. С. 68–71.
6. Кузин М. В. Современные методы противодействия мошенничеству с банковскими картами // Безопасность информационных технологий. 2012. № 3. С. 35–41.
7. ЦБ РФ и банки рассказали о безопасности бесконтактных карт [Электронный ресурс] // РИА «Новости». 14.10.2016. URL:

<https://ria.ru/economy/20161014/1479204022.html> (дата обращения: 25.09.2017).

H. Anyigba
Nobel international business school, Ghana
D. Gomado
Free-lance economist, Ghana

RETHINKING THE INFORMAL ECONOMY: A DUAL ECONOMIC SYSTEM APPROACH

Keywords: *informal economy, economic institutions, economic systems.*

The informal sector of the economy has contributed significantly towards the general output of goods and services in developing countries like Ghana, Nigeria, Kenya, India and the likes. Developed economies have also seen a fair contribution by the informal sector. The informal sector provides employment opportunity to a sizable proportion of the labour force of countries worldwide especially in the developing countries and contributes enormously to the GDP of the global economy (Chen, 2005; Charmes, 2012; La Porta & Shleifer, 2014). Nonetheless, there is a raging debate among researchers as to the concept of informal sector hence no consensus on the definition in recent decade.

La Porta & Shleifer (2014) posit that while some researchers argue that informal sector is an avenue of untouched resource which could propel economic growth but for the high restriction of government regulations, others are of the view that the informal sector is a drain on the economy, which by deliberate act avoid taxation and other government regulations yet undercut the profit margin of formal sector.

The two divergent views on the extremes of a continuum justifies the broad based research in the field where there is a growing appreciation of the concept of the dual economy approach. The dual economy approach holds that the informal economy (IE) and formal economy are distinctively separate and basically different. La Porta & Shleifer, (2014) postulated that, the formal and informal economy coexist in one economic system with each playing distinct functions. Thus the two economies independently produce different goods and service

for different clients at different cost with the activity of one having no influence on the other. To emphasize the theory of dualism, La Porta & Shleifer, (2014) continued that, in low and middle income economy, the demand for sophisticated goods are low and this ultimately give rise to demand for low quality and cheap goods which are usually produced by the informal economy thereby leaving the formal economy that provides sophisticated goods small and segregated. This phenomenon slows down the transition process of 'formalisation' of the informal economy. It must however, be noted that some actors in the informal economy have some sort of contact/dealing with some actors in the formal economy. Thus according to Chen (2005, p. 7), "Most source raw materials from and/or supply finished goods to formal firms either directly or through intermediate (often informal) firms".

Most countries strive to develop all facets of their economy, in doing so, the countries gradually transit from the informal economy to the formal economy. At this stage the role of the government becomes crucial. In this vein, a deliberate government policy framework coupled with established government monitoring institution could help facilitate the formalization of the informality. This study seeks to establish certain pertinent issues: firstly, this study seeks to reveal the inefficiency in an economic system which is dominated by informality. Secondly, we investigate the antecedents of economic inefficiencies caused by the informal economy. It is worth noting that informality is characterised by low skilled labour, unmotivated employees, usage of inefficient technology and poor business location. It is by no surprise that these attributes are certainly not associated with an efficient economy. Lastly, we make the assertion that government interventions such as tax holidays or free company registration does not necessarily transcend informality into formal forms.

Hart, (1973), in trying to investigate the economic activities of the labour force that falls within the unskilled and illiterate in Ghana, concluded that earning of income was just part of the opportunity structure and that activities of these categories of labour wasn't as disastrous as it was originally feared. This has sparked debate among researchers as to the scope and the definition of informality and the features that distinguishes it from the formal economy.

Meanwhile the ILO, (1972) in an attempt to collect data and understand the dynamics (employment income and inequality) of the Kenya's economy coined out a widely used definition of informal economy as a separate marginal economy not directly linked to the formal economy, providing income or a safety net for the poor. This idea many believed was a multi-criteria definition which is overgeneralized. Castells and Portes in the late 1980s tried to modernise the definition and made a strong case of the significance of the informal sector.

Castells & Portes (1989) defined the informal economy as a process generating income in an environment that is not regulated by state institutions and society as compared to the formal sector. Though the definition fit in the broader concept of informal economy, the study largely sought to highlight the link between the informal and the informal sector, a trend that can be seen in the definition. Research work by Tokman (2001) reveals interesting dimensions to the debate of the informal sector. Tokman (2001) argued that the informal sector comprises of firms with limited ownership (i. e. self-employed) that is utilized unpaid family members, domestic servants, less educated employees, and have less than five workers including the owner. In fact this definition and extension sought to dismiss the claim that the informal sector is a lawless or a black market segment in the economy and largely played down the survivability of the sector.

According to Chen, (2005), in contemporary literature, there has been rethinking of the concept of informal economy thus inclusion of new terms and expansion of the definition. Chen, (2005) advanced the definition of informal economy as that which comprises enterprises that are not legally regulated and also employment relationships that are not legally regulated or protected. This expansion accounts for employees that are not legally protected thus falling victim to exploitation. Furthermore, the expansion is highly silent on the skills and cross-industry in which these employees operate.

For the purpose of this study, we will define the informal sector as that, which is unregulated, largely run by self-employed men or women, spans across-sectors and socially unprotected. This is a further expansion on the existing definition and to the extant literature and seeks to include informality within the developed, emerging and developing economies. This definition encompasses all unregistered en-

terprises that do not fall under the purview of the state or municipality. Workers in the field do not pay tax. In some instances worker pay tolls to toll collectors who manage the areas they operate. Chen (2005) goes further to list the features of the informal economy: significance and permanence; continuum of economic relations; segmentation and legality or semi-legality.

The informal economy can be segmented differently which then will have significant impact on the general economy in terms of the earnings. Segmentation by gender reveals some eye catching facts. Like its sister economy, the informal economy reveals significant gaps in wage earnings. On the average, employers in the informal sectors have the highest earnings; followed by their employees and other more “regular” informal wage workers, specifically own account operators, “casual” informal wage workers, and industrial out workers. Another revelation is that, around the world, men tend to be over-represented in the top segment of wage earning while women tend to be over-represented in the bottom segments (Chen, 2005). The ratio of men and women in the intermediate segments tend to vary across sectors and countries”.

A country’s development depends largely on the efficiencies of the working population and in the technology employed in production. Also the ability of the economy to generate funds to finance capital infrastructure is another way of projecting efficiency. However, informal sector besides operating in the realms of tax avoidance, there is low productivity as a result of the size (small), employment of unmotivated workers, managements and workers are mostly unskilled and illiterates. Informal economies vastly employ crude and obsolete technology and are mostly disconnected from the real economy (La Porta & Shleifer, 2014).

The Informal economy is well established and enjoys continues growth for different reasons. Researchers have argued that one major factor fuelling and propelling economic informality is globalisation. *Lessez-faire* and free market economy policies have pushed noncompetitive out of business. Developing countries have witnessed the influx of goods and services that infant industries cannot compete with. International trade regulations suspends government subsidies which otherwise would support infant industries to grow and become com-

petitive. Firms in the manufacturing sector therefore cannot compete and end up folding. This ultimately leads to retrenchment of workers, who in the quest to survive fall onto the informal sector. The decline of macroeconomic conditions forces even those in the formal sectors and rural folks to migrate to the urban areas in search of alternative sources of income thereby further expanding the informal sector. The political economy cannot be underestimated in the role it plays in the survivability and expansion of the sector. When social intervention policies are not pro-poor or are haphazardly implemented, the mass tend to find refuge subsistence. Lastly poor industrial or haphazard implementation of industrial policies like subsidies to develop infant industries and non-coherent action by government and government institutions in supporting start-ups contribute to the growth of the sector (Kappel & Ishengoma, 2006). The consequences of the aforementioned include poverty and inequality in the society, job insecurity and insufficient social welfare (social protection)

Any state policy designed to formalize the informal sector must be gradual since the informal actors have different motives and incentives not to formalize. The fact that IE is highly unproductive is an indication that any policy attempt to impose extra cost on IE might come at an expense (La Porta & Shleifer, 2014). There is no doubt government has a colossal role to play in shaping and conditioning the business environment that will encourage the formalisation of IE with a multi layered and broad-based approach to eradicating informality. According to Chen, (2005), government sensitization policy, protection clauses and incentive packages will in the long-term help shrink the activities of the informal economy.

As discussed, informality permeates all economies (developed, transition and underdeveloped) and therefore can't be said to be harmful. Efforts should be directed to make such sectors competitive and productive. To do this capacity building programmes in the form of entrepreneurial skill training workshops must be developed. Formal education must be enforced and promoted. Inefficiency gaps must be removed to pave way for a new industrialized economy. The state must take active role in protecting infant industries in the form of subsidies and trade restrictions. Property rights and business conditions must be fair and equitable to allow informal firms easy entry into markets.

Credit accessibility through microfinance schemes should be promoted. Ultimately effective industrial policies that aims at fully industrialising must be pursued.

References

1. Charmes, J. (2012). *The informal economy worldwide: trends and characteristics*. Margin: The Journal of Applied Economic Research, 6(2), 103–132.
2. Chen, M. A. (2005). *Rethinking the informal economy: Linkages with the formal economy and the formal regulatory environment*. United Nations University, World Institute for Development Economics Research, 10, 18–27.
3. Hart, K. (1973). *Informal income opportunities and urban employment in Ghana*. The journal of modern African studies, 11(1), 61–89.
4. International Labour Organization (ILO). (1972). *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva: ILO.
5. Kappel, R. T., & Ishengoma, E. K. (2006). *Economic growth and poverty: Does formalisation of informal enterprises matter?* Working paper on German Institute of global and area studies.
6. La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). *Informality and development*. The Journal of Economic Perspectives, 28(3), 109–126.

Б. А. Аносов

МГУ им. М. В. Ломоносова

РОЛЬ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОТНОШЕНИЙ КНР СО СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Ключевые слова: *сотрудничество, Центральная Азия, безопасность, экономика, влияние, ресурсы.*

Центральная Азия выступает важной составляющей внешнеполитической стратегии КНР.

В последнее десятилетие прослеживается расширение военного сотрудничества между Пекином и странами Центральной

Азии, особенно в сфере борьбы с терроризмом и мер по укреплению доверия. Экономическое сотрудничество, интеграция и инфраструктурные проекты являются приоритетными целями внешней политики Китая. Двусторонняя торговля и инвестиции КНР в экономику стран Центральной Азии быстро растут, и Китай надеется за счет Центральной Азии сократить дефицит энергии, диверсифицировать импорт энергоносителей и транзитных маршрутов, а также повысить свою энергетическую безопасность. Однако существуют определенные ограничения влияния КНР за контролем над экономическими и политическими событиями в регионе [1].

Россия, как и раньше, остается активным игроком в центральной Азии. Шанхайская организация сотрудничества, в которую входят Россия, Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан и Узбекистан, выступает основным посредником текущих тенденций, и занимает важное место в будущей интеграции региона [2].

Одной из главных целей внешней политики КНР в регионе является проблема безопасности, а точнее необходимость стабилизации ситуации в Синьцзяне, защита западных границ Китая от внешних факторов поддержки исламских фундаменталистских и сепаратистских движений в провинции. Известно, что сепаратисты в Синьцзяне получают помощь от международных террористических организаций, таких как Аль-Каида, через территорию Кыргызстана. Это сделало Киргизию центральным звеном в борьбе против «трех зол», которые были определены Китаем и другими членами ШОС (сепаратизм, терроризм и фундаментализм).

Китай проявляет озабоченность внутренней безопасностью государств Центральной Азии. Пекин поддерживает правительства этих государств: либо опосредованно через политическую поддержку, или прямо через военное сотрудничество. Нестабильная Центральная Азия будет негативно влиять на военную безопасность КНР, разрушит экономические связи.

Предоставляя политическую поддержку авторитарным режимам в странах Центральной Азии, Китай воспринимается более надежным союзником, из-за политики невмешательства во внутренние дела государств, чем ЕС и Соединенные Штаты.

Вопрос энергетической безопасности является основополагающим во внешнеполитической стратегии КНР в Центральной Азии. Китай становится все более зависимым от внешних поставок энергоносителей. Основной проблемой энергетической безопасности Пекина является диверсификация путей поставки энергоносителей. Важность энергетического потенциала Центральной Азии для КНР иллюстрирует строительство нефтепровода Атасу–Алашанькоу в рекордно сжатые сроки 10 месяцев. Этот нефтепровод соединяет Казахстан с провинцией Синьцзянь, его эксплуатация началась в декабре 2005 г. [там же].

О неуклонном росте объемов двусторонней торговли между Пекином и странами ЦА свидетельствует Доклад ЕС «Новая большая игра в Центральной Азии», где указано, что в 2014 г. объем торговли составил 23 млрд евро. Структуру торговли составляют в основном природные ресурсы, особенно нефть и газ [3].

Что касается проявлений «мягкой силы» КНР, то в отличие от Юго-Восточной Азии, где эти проявления приобрели постоянный и интенсивный характер, в Центральной Азии данная стратегия только начинает формироваться. Китай прилагает немало усилий для продвижения своей культуры в регионе. Несмотря на близость стран региона культурные и образовательные обмены находятся на низком уровне [4]. Однако в сфере торговли наблюдается значительное оживление связей, в КНР созданы торговые дома для упрощения торговли и расширения контактов с Центральной Азией.

На политическом уровне значительно активизировались парламентские обмены. Благодаря такой практике Китай создал значительную степень политического доверия со странами региона.

Низкий уровень культурных контактов между Китаем и Центральной Азией объясняется восприятием Китая как определенной угрозы для выживания государств, ведь быстрый экономический и политический рост не может не беспокоить его соседей.

Взаимодействие Китая со странами Центральной Азии в области энергетики, торговли и безопасности лежит в основе внешнеполитической стратегии страны. Благодаря экономическим, энергетическим связям Китай надеется на достижение долгосрочной стабильности в регионе. Центральная Азия имеет большое значе-

ние для КНР как источник добычи нефти и газа, однако она функционирует как транзитный маршрут для широкого доступа на европейские рынки. Конкурентным преимуществом китайской «мягкой силы» в регионе является то, что параллельно со стремлением повысить геополитический рейтинг Китая, четко прослеживается тенденция развития гармоничных неконфронтационных отношений с другими цивилизациями, что непосредственно способствует укреплению международной стабильности, безопасности и взаимопониманию.

В 2013 г. во время визита генерального секретаря Коммунистической партии Китая Си Цзиньпина в Казахстане была представлена идея «один пояс — один путь» и экономический пояс шелкового пути — ЕПШШ, который должен соединить торговые пути Восточной и Южной Азии с большинством частей Азии, Европы, Ближнего Востока и Африки.

Начиная с момента создания СНГ, Таможенного союза и военного объединения Организации договора коллективной безопасности — ОДКБ, и заканчивая созданным в январе 2015 г. Евразийским экономическим союзом — ЕврАзЭС, Москва старается объединить бывшие советские республики в одну организацию.

Китай, с появлением новой доктрины «многополярного мира» отвергает понятие, один цивилизационный идеал, к которому должны стремиться все страны.

Мировой финансовый кризис 2008 г. подорвал экономическое влияние Запада и уверенность в целесообразности «вашингтонского консенсуса». А несостоятельность стабилизировать Ближний Восток заставила усомниться в военной мощи США.

Зато Китай постепенно увеличивает валютные резервы. Такое положение дел позволяет Пекину вести независимую от США политику и финансировать такие масштабные проекты, как «Один пояс — один путь».

России же нужно развивать восточные регионы страны и диверсифицировать поставки энергоресурсов, от чего во многом зависит бюджет РФ. Это подтверждает договор о строительстве газопровода «Сила Сибири».

Увеличение торговых потоков между Россией и Китаем, координация в вопросах политики и безопасности снизит уязвимость

Москвы и Пекина перед внешним вмешательством и даст сигнал о появлении нового центра мировой власти.

Литература

1. *Пейруз С.* Центральная Азия и Китай: растущее партнерство. [Электронный ресурс] // Рабочий доклад EUCAM № 4. 2013. URL: http://www.eucentralasia.eu/fileadmin/user_upload/PDF_RU/Working_Papers_RU/WP4-RU.pdf (дата обращения: 04.10.2017).

2. *Swanström N.* Chinas Role in Central Asia [Электронный ресурс]: Soft and Hard Power. URL: <http://www.worlddialogue.org/content.php?id=402> (дата обращения: 04.10.2017).

3. Asia Sentinel [Электронный ресурс]: «Большая Игра» в странах Центральной Азии // URL: <http://uighur.name/news/183-asia-sentinel-bolshaya-igra-v-stranah-centralnoy-azii.html> (дата обращения: 04.10.2017).

4. Китай занял третье место в рейтинге стран по «мягкой силе» после США и Японии [Электронный ресурс] // URL: http://russian.china.org.cn/china/txt/2009-08/18/content_18357160.htm (дата обращения: 04.10.2017).

В. А. Бичурина, П. А. Магеррамов
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

БЛОКЧЕЙН КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: инновации, биткойн, экономическое развитие, предпринимательство, криптовалюта, блокчейн.

Ежедневно на финансовых рынках совершается огромное количество сделок. В большинстве случаев информация о данных сделки и ее участниках остается конфиденциальной, а также приводит к значительным транзакционным издержкам. В связи с этим участники сделок вынуждены прибегать к услугам различ-

ного рода посредников: государство, банки, нотариусы, чтобы обезопасить и снизить предпринимательские и иные риски. Бизнес ищет альтернативы.

Традиционные базы данных, где хранится важная информация, имеют много уязвимостей: можно подобрать пароль, взломать, испортить структуру базы, из-за чего она теряет работоспособность. Одной из альтернатив стала криптовалюта «биткоин».

Биткоин — это саморегулируемая цифровая валюта, функционирующая по технологии блокчейн, которая представляет собой распределительную базу данных. Иными словами, это глобальная книга учета, в которой записана вся информация о транзакциях.

Программное обеспечение криптовалюты позволяет создать единую сеть бухгалтерских книг, которые не закрыты, но и не принадлежат какой-то единственной стороне. Она открыта всем, кто имеет выход к этой сети. Все транзакции записываются, и там же хранятся данные: время, участники, суммы. Каждая отдельная часть сети имеет копию всех других транзакций, и на основе сложных математических вычислений все операции проверяются майнерами, которые поддерживают финансовый учет.

После каждой транзакции добавляется еще один блок данных. Чтобы новый блок был подключен к цепочке, все компьютеры вне зависимости друг от друга должны одобрить данную операцию, и, если блок признается корректным, он подключается к цепочке и распространяется по всем узлам этой компьютерной сети. Таким образом, все эти компьютеры защищают его целостность и надежность. По аналогии системы клетки ДНК, каждый блок содержит информацию о всей сети, поэтому если предпринимаются попытки мошенничества или изменения какой-либо информации в одном из блоков на отдельном компьютере, то остальные участники моментально восстанавливают информацию и нейтрализуют взломщика. Получается, что каждая транзакция подтверждена «нотариально».

Основное преимущество блокчейна заключается в том, что если традиционную базу данных можно атаковать информационно, или же просто уничтожить физический носитель, где хранятся данные, то блокчейн надежно защищен от подобных угроз. Все блокчейны хранятся не на одном, или двух компьютерах, а на всех компьютерах всех клиентов системы.

Криптовалюта — лишь одно из возможных применений технологии блокчейна. Это способ передачи активов, которого не существовало ранее, и он выходит за рамки финансового применения. Представим, что магазин хочет проверить срок годности товара. Блокчейн позволяет отследить весь путь создания этого товара через всю цепь поставок и убедиться, что товар действительно органический. Это позволит повысить конкурентоспособность качественной продукции на мировых рынках. В идеале, если развить технологию блокчейна, то она может принести с собой защищенные от мошенничества дешевые транзакции, либерализацию бизнеса и значительный финансово-экономический рост.

По мнению Кириакос Коккинос, исполнительного директора, партнера IBM Europe, 8% из 3000 опрошенных организаций в разных странах мира перешли на пилотную или реализационную стадию внедрения блокчейна. 25% в настоящее время изучают возможности реализации в предстоящие 12 месяцев. Среди них финансовые компании 33%, правительственный сектор 29%, здравоохранение 27%.

Однако данная технология на сегодняшний день не несет за собой государственного регулирования. Основным недостатком для государства является то, что блокчейн действует как полная автоматизированная система, т. е. ни один конкретный пользователь, государственный аппарат или банк не может требовать комиссии за платежи или управлять их движением. С точки же зрения предпринимательских структур, подобная система платежей может серьезно снизить финансовые издержки производства, а значит, увеличивает финансовый результат.

Из недостатков такой системы платежей можно выделить:

1. Невозможность отмены транзакции (при авансовых платежах стоит надеяться только на честность получателя).

2. Длительный процесс майнинга, низкая скорость транзакции. Банковский перевод с карты на карту занимает считанные секунды, в то время как перевод биткоин может длиться до нескольких часов из-за пропускной способности сети. Мощности среднего компьютера может не хватить для осуществления необходимых операций. Для сравнения: показатель TPS (Transaction

per second — количество транзакций в секунду) у Visa составляет как минимум 2000, в то время как у биткоина 3,5.

3. Возможность развития теневого предпринимательства.

4. Невозможность заморозки счетов.

5. Высокая волатильность, несмотря на отсутствия возможности инфляции, так как количество ограничено скоростью добычи золота и алгоритм неизменен.

6. Адаптационные трудозатраты.

Несмотря на значительные достоинства биткоин перед традиционными деньгами, он не подходит для использования в качестве основной валюты для полноценной экономики.

И основная причина — его дефляционная природа. Дефляция приводит к тому, что люди начинают больше накапливать и меньше тратить, что негативно влияет на производство товаров и услуг. А в совокупности с высокой волатильностью это может привести к тому, что люди будут хотеть получать прибыль только благодаря накоплению. Число людей, задействованных в реальном секторе экономики, может снижаться. В связи с тем, что в России уровень предпринимательской активности и так достаточно низкий, возможность спекулятивных операций посредством биткоина серьезно подорвет концептуальные подходы к управлению предпринимательскими структурами.

На сегодняшний день некоторые страны полностью запретили биткоин, такие как Китай и Франция, признавая ее спекулятивным инструментом. Великобритания отнесла биткоин к валюте, а значит она не облагается НДС. Вряд ли биткоин в своей сегодняшней форме может стать заменой традиционных денег и претендовать на роль основной валюты для мировой экономики. Сейчас биткоин используют больше для заработка на нем фиатных денег, чем для обычного обмена.

Несмотря на инновационную природу системы оплаты биткоин среди предпринимательских и финансовых структур, а также ее возможности решать многие проблемы, связанные с валютными и конвертационными рисками, особенно важными в международном предпринимательстве, сложно предположить дальнейшее активное распространение этой криптовалюты. Но, в связи со стремительным переходом большинства стран в информацион-

ное общество, а также глобализацией международного предпринимательства, биткоин заставляет говорить о ней все чаще и чаще.

Литература

1. Бичурина В. А. Роль интеллектуального капитала в управлении финансами // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. материалов конф. СПб., 2016. С. 615–619.

2. Бичурина В. А., Бичурин О. М. Трансформация механизмов управления предпринимательскими структурами в процессе международной экономической интеграции // Экономика и управление. 2017. № 4.

3. Блокчейн — рождение новой экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/pmef-2017/articles/4309321> (дата обращения: 20.09.2017).

4. Мелани С. Блокчейн [Электронный ресурс]: схема новой экономики. URL: <https://biz360.ru/materials/blokcheyn-proekt-novoy-ekonomiki/> (дата обращения: 20.09.2017).

В. М. Власова

*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИКИ РФ

***Ключевые слова:** инновационно-инвестиционный проект, метод оценки эффективности проекта.*

Всю совокупность как отечественных, так и зарубежных методов оценки и анализа эффективности инновационно-инвестиционных проектов (ИИП), которые исследованы в экономической литературе, а также изложены в методических рекомендациях и

законодательных актах, нами предлагается классифицировать на три группы.

1. Статические методы оценки эффективности ИИП, при применении которых не учитывается влияние фактора времени на эффективность проекта. Эту группу показателей мы рекомендуем применять при принятии управленческих решений по реализации небольших по масштабу локальных проектов с коротким жизненным циклом. Одновременно с этим эти показатели целесообразно использовать для определения влияния результатов реализации ИИП на показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

2. Динамические методы оценки эффективности ИИП или методы, основанные на дисконтировании денежных потоков. Достоинство этих методов состоит в том, что они учитывают влияние фактора времени и стоимости денег (стоимости авансированного капитала) на значения показателей эффективности ИИП. Недостаток этих методов заключается в том, что оценочные показатели, характеризующие эффективность ИИП, имеют условное значение. Следовательно, количественные и качественные значения этих показателей не позволят определить их влияние на значения показателей, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому эти показатели, по нашему мнению, должны быть предназначены для выбора более эффективного варианта ИИП.

3. Статико-динамические методы оценки эффективности ИИП. Применение этих методов позволяет учесть влияние стоимости денег и фактора времени на величину капитальных вложений и затем на оценочные показатели эффективности ИИП. В отличие от дисконтированных показателей оценки эффективности они имеют более реальное содержание в части, касающейся доходов от операционной деятельности. Статико-динамические методы оценки эффективности ИИП увязаны с механизмом банковского кредитования инвестиционной деятельности.

Для того, чтобы оценочные показатели были максимально приближены к показателям эффективности хозяйственной деятельности предприятия, при их расчете необходимо учитывать влияние следующих факторов: фактор времени или продолжи-

тельность жизненного цикла ИИП; стоимость денег или стоимость авансированного капитала, направленного на реализацию ИИП; инфляция и вид валюты, используемой при реализации ИИП; дефицит финансовых и материально-технических ресурсов, применяемых при реализации ИИП; обоснованность нормативов, предназначенных для расчета эффективности ИИП.

Рассмотрим влияние двух основных факторов, оказывающих решающее влияние на величину нормативов эффективности, положенных в основу расчета оценочных показателей ИИП, а именно: фактора времени и стоимости денег (стоимости авансированного капитала).

Действие фактора времени многообразно. Производственная, инвестиционная и финансовая деятельность предприятия динамична, что проявляется в изменении объема выпуска, структуры ассортимента и качества производимой продукции. Особенно серьезные изменения в производственном потенциале предприятия осуществляются в период освоения новых изделий, ввода в эксплуатацию производственных мощностей, технического перевооружения производства.

Под влиянием инфляционных процессов изменяются цены на ресурсы и готовую продукцию, процентные ставки по кредитам. Учет воздействия этих изменений происходит путем построения денежных потоков по шагам расчета реализации ИИП.

При оценке эффективности капитальных вложений необходимо обосновать теоретическую возможность соизмерения единовременных и текущих затрат по проекту и на этой основе определения финансовых затрат во взаимосвязи с финансовыми результатами. Рассмотрим различия между методом суммирования единовременных и текущих затрат, рекомендуемым в методиках по учету, планированию и калькулированию продукции, и методом суммирования этих затрат, рекомендуемым в теории эффективности капитальных вложений.

При калькулировании себестоимости продукции величина амортизации по каждому шагу расчета (месяц, квартал, год) определяется на основе соответствующих норм и нормативов, которые рассчитаны исходя из срока службы основных средств и нематериальных активов. По данным о выручке от реализации и

себестоимости продукции определяются финансовые результаты от текущей хозяйственной деятельности предприятия. При определении финансового результата от реализации ИИП (от капитальных вложений) решение вопроса соизмерения единовременных и текущих затрат зависит от срока полезного использования проекта и от необходимости рассчитать финансовые результаты за весь период активного использования ИИП. Это срок не всегда совпадает со сроком службы основных средств и нематериальных активов.

Можно сделать вывод, что капитальные вложения, или единовременные затраты, отличаются от текущих затрат, на основе которых рассчитывается себестоимость продукции. Поэтому необходимо самостоятельное исследование суммирования (приведения к единому измерению) стоимости вводимых в эксплуатацию основных производственных фондов с текущими затратами, возмещающимися на каждом шаге реализации ИИП. Экономически неоправданно соизмерять эти затраты на каждом отдельно взятом шаге реализации ИИП. Отсюда возникает проблема соизмерения себестоимости продукции и капитальных вложений (суммирования) в целях определения общего финансового результата. Эту проблему можно решить несколькими способами.

Например, в соответствии с Методическими рекомендациями [1] общий финансовый результат от операционной и инвестиционной деятельности рекомендуется определять путем суммирования операционных доходов, полученных за весь срок использования ИИП с капитальными вложениями или с суммарным результатом от инвестиционной деятельности. В состав доходов от операционной деятельности, как правило, включается амортизация.

Другим способом соизмерения единовременных и текущих затрат является определение разности между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) от проекта, включая прочие доходы, и суммой текущих и единовременных затрат за весь срок использования ИИП.

Капитальные вложения, направленные на реализацию ИИП, тогда будут экономически оправданы и целесообразны с точки зрения инвестора, когда финансовый результат не только компенсирует эти инвестиции в установленные нормативный срок,

но и обеспечит дополнительный доход. Сложившаяся теория оценки экономической эффективности инвестиций опирается на предпосылку, что действие фактора времени и его влияние на эффективность проекта происходит всегда, когда имеется лаг во времени.

В настоящее время известны два метода приведения разновременных единовременных затрат в сопоставимый вид. Это можно сделать методом дисконтирования затрат к расчетному году или методом наращивания затрат к расчетному году. На вопрос об обоснованности приведения к расчетному году единовременных и текущих затрат, а также при необходимости и финансовых результатов большинство отечественных и зарубежных экономистов отвечают утвердительно. Разногласия возникают по поводу относительных величин коэффициентов приведения разновременных затрат и результатов к расчетному году. Наряду с этим утверждается, что принципиальной разницы между единовременными и текущими затратами нет.

Однако, по нашему мнению, между названными понятиями имеются существенные различия. Капитальные вложения направлены на создание более эффективных средств и предметов труда в целях экономии текущих затрат и роста финансовых результатов в сравнении с ранее достигнутыми. Текущие же затраты необходимы для изготовления продукции, удовлетворяющей потребности потребителя. Таким образом, потребителями капитальных вложений выступают предприятия, использующие инвестиционный проект для изготовления продукции, выходящей за пределы этого предприятия.

Капитальные вложения первоначально предназначены для экономии себестоимости, роста производительности труда, увеличения прибыли и получения другого полезного эффекта. Текущие затраты таким свойством не обладают. Их тоже можно экономить в целях роста выпуска продукции, но это не главное назначение текущих затрат. Текущие затраты выступают материальной и трудовой основой для изготовления продукции.

В Методических рекомендациях [1] предложена фиксация капитальных вложений на определенных шагах расчета, на которых имеется инвестиционная деятельность. Также теоретически

обоснован и второй метод определения экономического эффекта от реализации ИИП. При его применении финансовый результат определяется за весь срок использования ИИП на его завершающей стадии. При таком подходе капитальные вложения эквивалентны суммарной величине амортизации за весь срок реализации ИИП.

Литература

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: офиц. изд. (2-я ред.) / Мин. экономики РФ, Мин. финансов РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол. В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. М.: Экономика, 2000. 421 с.

Л. С. Воробьева

*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения,*

Ю. Н. Дьякова

*Северо-Кавказский федеральный университет (СКФО),
Институт экономики и управления*

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: стратегия развития предприятия, инвестиционный менеджмент, инвестиционная деятельность.

Предприятия различных отраслей экономики, как правило, основы долгосрочного развития выражают в виде стратегий деятельности. Большинство экономистов под стратегией деятельности предприятия понимают определенный комплекс целей и задач перспективного развития, который оформляется в качестве одного из разделов бизнес-плана.

Например, И. А. Бланк под стратегическими целями предприятия понимает систему основных ориентиров долгосрочного раз-

вития предприятия, в соответствии с которыми разрабатываются финансовая стратегия и финансовая политика по основным аспектам финансовой деятельности [1].

Э. И. Крылов определяет стратегию предприятия как «свод целевых установок для более детальной проработки конкретных разделов бизнес-плана» и отмечает, что главной целью стратегического развития выступает максимизация ценности капитала и такие цели, как «достижение минимального и требуемого инвестором процента на капитал, увеличение средней нормы рентабельности капитала в целом и собственного капитала, уменьшение сроков окупаемости инвестиций» [2].

Можно отметить, что сущностью стратегии развития предприятия выступает определенный комплекс целей долгосрочного развития. Цели — это ключевые результаты, к которым стремится предприятие в своей деятельности. Ставя определенные цели, руководство формулирует те главные ориентиры, на которые должна быть сфокусирована вся деятельность предприятия и его коллектива.

Из вышесказанного следует, что стратегию предприятия можно охарактеризовать следующим образом: под стратегией понимается определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, а также утверждения направления действий и распределения ресурсов, необходимых для этих целей.

Из приведенных и ряда других определений стратегии развития предприятия следует, что стратегия представляет собой обобщенный генеральный план целей предприятия на несколько лет, на основе которого разрабатывается инвестиционный и финансовый стратегические планы, служащие, в свою очередь, прогностной базой разработки бизнес-планов. Можно отметить следующую логическую связь: от общей стратегии развития предприятия к стратегическим планам по инвестиционной деятельности и ее финансовой поддержке и к бизнес-планам по конкретному выполнению поставленных задач и способов их достижения с последующим контролем и регулированием экономических показателей деятельности.

С помощью средств инвестиционного менеджмента показанная выше система логической связи увязывается в единый меха-

низм управления, в котором необходимо сбалансировать производственную, финансовую и инвестиционную деятельность предприятия для достижения поставленных в общей стратегии целей. Так, И. А. Бланк подчеркивает, что инвестиционный менеджмент — процесс управления всеми аспектами инвестиционной деятельности предприятия. Е. С. Стоянова отмечает, что «На практике именно с помощью инвестиционной политики предприятие реализует свои возможности к предвосхищению долгосрочных тенденций экономического развития и адаптации к ним» [3].

Таким образом, можно сказать, что, с одной стороны, формируя стратегию развития, следует учитывать, какими средствами инвестиционного менеджмента будут решаться проблемы управления инвестиционной деятельностью предприятия. С другой стороны, уже имеющийся на предприятии механизм инвестиционного менеджмента оказывает влияние на степень проработанности и реализуемости его стратегических целей.

Это влияние выражается в следующем:

- объектами инвестиционного менеджмента выступают реальные и финансовые инвестиции;
- методологической основой являются принципы и методы определения инвестиционной привлекательности предприятия, оценки эффективности реальных инвестиций и финансовых проектов, управления денежными потоками, а также методы управления финансовыми рисками, в том числе риском банкротства предприятия;
- целью выступает формирование инвестиционной программы предприятия;
- функции инвестиционного менеджера — это планирование инвестиционной деятельности, стимулирование персонала, занятого в разработке и реализации инвестиционных проектов, учет, экономический анализ, контроль и регулирование всех форм инвестиционной деятельности;
- инструменты — это специальные методы экономического анализа и оценки эффективности, методы оптимизации и снижения рисков.

Инвестиционная деятельность предприятия базируется на стратегии его развития, т. е. инвестиционный менеджмент вы-

ступает инструментом осуществления стратегии. И в то же время в процессе реализации инвестиционной программы возможно возникновение таких ситуаций, которые вызывают необходимость пересмотра действующей стратегии долгосрочного развития предприятия. Таким образом, можно сделать вывод о наличии прямых и обратных связей между стратегией развития предприятия и его инвестиционным менеджментом.

Литература

1. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2010. 512 с.

2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: в 4 кн.: учеб. пособие / С.-Петерб. гос. ун-т аэрокосм. приборостроения; ред.: Э. И. Крылов, В. М. Власова. СПб.: Изд-во СПбГУАП, 2010. Кн. 4: Инновации и инвестиции: анализ эффективности / Э. И. Крылов [и др.]. 360 с.

3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. 6-е изд. М.: Перспектива, 2013. 656 с.

Н. П. Голубецкая, Т. В. Чиркова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Ключевые слова: экономическая система, региональный уровень, российская экономика, модернизация, инновационное развитие.

В современных условиях глобальной экономической системы возникает необходимость комплексного анализа категорий с учетом происходящих организационно-управленческих изменений. Эффективное функционирование экономических систем является основой экономического роста на всех уровнях управления, под которым подразумевается количественная характеристика

увеличения выпуска продукции, товаров и услуг и роста производственных возможностей с учетом инвестиционных, материальных и кадровых ресурсов. Интегральные критерии позволяют дать прогноз динамики развития социально-экономических систем с учетом цикличности мировой экономики, изменения параметров внешней и внутренней среды.

На региональном уровне обеспечение эффективности осуществления хозяйствующими субъектами инновационной и инвестиционной деятельности имеет специфические особенности. Они определяются наличием экономического потенциала и показателей научно-технического развития, уровня благосостояния населения, масштаба субъектов хозяйствования, экономических, финансовых и материальных ресурсов. Несмотря на большой инновационный потенциал российской экономики, объем инновационных товаров и услуг отстает от большинства развитых стран.

Для региональных социально-экономических систем параметры эффективности осуществления инновационной и инвестиционной деятельности определяют с учетом приоритетных направлений развития научных исследований в соответствии с новым технологическим укладом, уровнем развития человеческих ресурсов и средств производства. В классической экономической теории эти функциональные зависимости связаны с понятиями личного и вещественного факторов производства. Показатели баланса дают возможность определить проблемные и ключевые направления развития, которые формируют траекторию интенсивного или экстенсивного типа развития. В качестве стратегических параметров развития региональной экономической системы рассматриваются рост валового регионального продукта, уровень доходов на душу населения, качество и условия жизни, минимальная потребительская корзина, импорто-ориентированное и экспортно-ориентированное производство и др. Рассматривая в качестве механизма повышения конкурентоспособности региона эффективность осуществления инновационной и инвестиционной деятельности, важно учесть сценарии развития социально-экономической системы.

В настоящий момент российская экономика ориентирована на природно-ресурсный комплекс и экстенсивный тип экономиче-

ского роста. Рост объемов и масштабов производства реального сектора экономики, материальных благ и услуг по-прежнему обеспечивается за счет количественного увеличения используемых природно-ресурсных факторов производства при сохранении определенного предыдущим технологическим укладом уровня техники и технологического процесса, а также низкого уровня производительности труда. Традиционный сценарий развития может осуществляться во временном промежутке, если материальные и финансовые ресурсы в экономической системе формируются за счет свободных источников. Экстенсивный сценарий развития позволяет, опираясь на использование мощного природно-ресурсного потенциала, решить проблему занятости населения, обеспечивает высокий уровень валового внутреннего продукта и доходов на душу населения.

Для России сценарий использования в качестве локомотива природно-ресурсного комплекса приводит к накоплению проблем, которые снижают конкурентоспособность ведущих отраслей экономики, на показатели которой влияет определенное техническое отставание от ведущих стран, повышение энерго- и ресурсоемкости производственного процесса. При таком сценарии развития региональных экономических систем происходит стагнация экономики, так как такие показатели, как производительность труда, ресурсоемкость и энергоемкость не соответствуют уровню развитых стран. Траектория развития региональной экономики приводит неизбежно к деградации, следствием которой является истощения экономических ресурсов и снижения потребительского спроса на продукцию.

Стратегия инновационного развития российской экономики по существу означает интенсивный тип экономического роста регионов, который обеспечивается повышением эффективности использования факторов роста таких, как применение прогрессивной техники, технологий, а также привлечение высококвалифицированного персонала. Инновационный вектор регионального развития связан с повышением качества товаров и услуг, увеличением производительности труда, фондоотдачи и др. Инновационный путь регионального развития требует снижения совокупных издержек.

В странах и регионах в условиях выхода из кризиса социально-экономическая система находится в неравновесном нестационарном преобразовании. Это связано с ее неустойчивым функционированием и состоянием производственной цепочки и системы управления. Для обеспечения устойчивого развития необходимо осуществить перестройку и реформирование организационной структуры, используя механизм сбалансированного управления.

Структурные изменения социально-экономической системы позволяют ей сохранить устойчивость в соответствии с выбранным сценарием дальнейшего развития. В качестве таких сценариев могут быть:

- сбалансированное инновационное и инвестиционное развитие;
- несущественные изменения технологических и организационных форм при экстенсивном использовании ресурсов;
- создание условий для привлечения зарубежных инвестиций и технологий с ориентацией на собственные внутренние резервы и ресурсы.

Модернизация экономики и инновационный сценарий развития регионов означает определение приоритетных направлений развития научно-технического прогресса за счет фундаментальных и поисковых исследований, результатами которого должно стать стимулирование и внедрение в производство прогрессивных методов и технологий. По экспертным оценкам, более 80% российских предприятий для реализации стратегии модернизации развивают человеческий капитал и осуществляют инвестиционную деятельность, направленные на развитие инновационных технологий. Эффективное осуществление хозяйствующими субъектами инновационной и инвестиционной деятельности на региональном уровне возможно лишь на основе создания оптимальной организационной структуры управления, которая должна быть направлена на разработку и реализацию планов и сценариев инновационного развития хозяйствующих субъектов. На региональном уровне управления можно выделить приоритетные отрасли реального сектора, в которые должны быть направлены финансовые ресурсы в условиях бюджетных ограничений.

Литература

1. Голубецкая Н. П., Чиркова Т. В. Влияние инновационных процессов на приоритеты в развитии региональной экономики // Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: тр. науч.-практ. конф. с междунар. участием. СПб., 2017. С. 146–150.
2. Голубецкая Н. П., Жукова Н. С. Инновационные подходы к регулированию предпринимательской деятельности в условиях структурной перестройки российской экономики // Изв. Юго-Зап. гос. ун-та. 2012. № 1-2. С. 96а–102.
3. Чиркова Т. В., Голубецкая Н. П. Факторы и условия обеспечения механизма управления инновационной деятельностью экономических систем // Транспортное дело России. 2015. № 5.
4. Голубецкая Н. П., Чиркова Т. В. Тенденция развития региональных инновационных социально-экономических систем в условиях глобализации экономики // Модернизация российской экономики. Прогнозы и реальность: сб. науч. тр. II Междунар. науч.-практ. конф. / САУ, Ин-т экон., менеджмента и информ. технологий. СПб., 2016. С. 95–99.
5. Чиркова Т. В. Деловой климат в России — проблемы и пути решения // Модернизация российской экономики. Прогнозы и реальность: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2015. С. 208–213.

*А. А. Донгак
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, система налогообложения, налоговая оптимизация.

Одним из основополагающих факторов развития любого предприятия является применяемая система налогообложения. В России существует несколько систем налогообложения, предусмотренных для малых предприятий.

Рассмотрим классификацию существующих систем налогообложения в табл. 1.

Таблица 1

Используемые системы налогообложения субъектами малого предпринимательства РФ (по состоянию на конец 2016 г.) [1]

Система налогообложения	Доля от общего числа налогоплательщиков — субъектов малого предпринимательства, %
Единый налог на вмененный доход	40
Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения — «доходы»)	25,8
Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения — «доходы минус расходы»)	13,7
Общая система налогообложения	12
Патентная система налогообложения индивидуальных предпринимателей	6
Единый сельскохозяйственный налог	2,5

Как видно из табл. 1, из общего числа налогоплательщиков — субъектов малого предпринимательства 88% используют специальные режимы налогообложения.

Специальные налоговые режимы являются достаточно привлекательными для хозяйствующих субъектов по своим организационно-правовым параметрам, признаваемым субъектами малого предпринимательства. Как представляется, относительно субъектов малого предпринимательства будущее за упрощенной системой налогообложения [2].

На первый взгляд может показаться, что поставленные задачи решены, малые предприятия получили благоприятные условия ведения предпринимательской деятельности, и в ответ предприниматели должны наращивать обороты и исправно платить налоги в бюджет.

Однако, как показала практика, несмотря на предпринятые меры, полностью не удовлетворены как предприниматели, так и правительство, а также законодательные органы власти.

Первым недостатком является система налогообложения РФ. Она достаточно трудная и запутанная, так как в ней имеются разные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, практически, не различаются. Хотя такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия организаций чаще всего ошибается при отчислениях налогов, в результате организация оплачивает пени за неуплату налогов в срок.

Вторым является достаточно высокая налоговая нагрузка. Здесь виднеется преимущество фискальных интересов государства над другими. На сегодняшний день ставки налогов устанавливаются без достаточного экономического анализа их влияния на производство, а также на стимулирование инвестиций и т. д.

Третий недостаток включает в себя нестабильность законодательства. Здесь недостаточная точность и ясность нормативных документов, и достаточно частые внесения изменений налогового законодательства усложняют работу налоговых служб и делают бесправным налогоплательщиков.

Собственно поэтому имеется острая необходимость реформирования процесса и комплекса элементов налогообложения малого бизнеса, состоящее в следующем:

1. Совершенствуется налоговое законодательство с целью его упрощения, придания налоговым законам наибольшей прозрачности, а также расширения базы налогообложения и снижения налоговых ставок.

2. Объединяют налоги, обладающие подобными налоговыми базами.

3. Устраняются противоречия налогового и гражданского законодательства.

4. Применяются новые способы уплаты налогов, в том числе модернизация автоматизированных аппаратов, электронных личных кабинетов в сети «Интернет».

5. Устанавливаются налоговые каникулы. Регионы, при этом, могут оказывать налоговые каникулы на два года в виде нулевой ставки для новичков, зарегистрировавшие ИП, перешедших в те-

чение двух лет со дня регистрации на упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения.

Таким образом, исходя из вышесказанного, следует сделать вывод о том, что необходимо проводить реформы в области налогообложения субъектов малого бизнеса, так как удобство, грамотность и простота уплаты налога являются ключевым моментом в повышении мотивации к развитию малого бизнеса.

Литература

1. *Краснова О. И.* Совершенствование системы налогообложения субъектов малого бизнеса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2016. № 1. С. 39–43.

2. *Сарычева О. А., Плахов В.* Проблемы и пути совершенствования налогообложения малого бизнеса // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2. С. 236–238.

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

Е. А. Зайчук

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ БЮДЖЕТОВ

Ключевые слова: моделирование бюджета, операционный бюджет, бюджетирование, проблемы бюджетирования.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что проблемы моделирования операционных бюджетов непосредственно влияют на эффективное функционирование генерального бюджета и грамотное управление предприятием.

Несмотря на значительное количество выполненных исследований, многие теоретические и методические аспекты формиро-

вания эффективных способов моделирования и механизмов повышения эффективности управления предприятиями на основе формирования сквозной системы бюджетного управления раскрыты не в полной мере. Моделирование операционных бюджетов входит в число первоочередных задач при создании полноценной системы бюджетного управления компанией [1]. В современном мире, в частности на российском рынке, у компаний присутствует отдельные элементы бюджетирования, но нет интегрированной системы бюджетирования. Моделирование бюджета как часть системы бюджетного управления применяется для получения более точных результатов, обозначенных в иерархии целей предприятия, а также для построения отчетности на основе этой информации в целях более эффективного управления ресурсами предприятия и достижения стратегических целей [2].

Операционные бюджеты формируются из следующих составляющих:

1. Бюджет продаж.
2. Бюджет коммерческих затрат.
3. Производственный бюджет.
4. Бюджет применения и закупки материалов.
5. Бюджет трудовых расходов.
6. Бюджет общепроизводственных затрат.
7. Бюджет административных и общих затрат и расходов.
8. Прогнозный отчет (в отношении доходов и затрат).

После этапа внедрения вышеперечисленных бюджетов на предприятии начинается серьезная работа по их моделированию, где специалисты сталкиваются с двумя основными группами проблем, такими как:

1. Организационные.
2. Методические.

При исследовании моделирования операционных бюджетов, следует отметить следующие выявленные проблемы бюджетирования, с которыми сталкиваются современные предприятия:

1. Процесс моделирования может затягиваться на достаточно долгий период.
2. Проблема согласованности между верхними и нижними уровнями.

3. Несоблюдение принципа индикативного и директивного планирования.

4. Отсутствие понимания связей внутренней информации и внешней отчетности.

5. Не достоверная информация для справедливой оценки бизнеса.

Операционные бюджеты отображают количественные параметры прибыли и затрат предприятия и могут быть бюджетами для отдельных структурных подразделений и сводными (консолированными на основе данных однотипных бюджетов нескольких структурных подразделений). При разработке отдельных видов бюджетов в составе операционного бюджета еще очень важна последовательность их составления, поскольку итоговые данные одних бюджетов могут служить исходными для других.

Принципиальным фактором в моделировании операционных бюджетов в системе корпоративного финансового планирования является точное следование иерархии целей, целевых показателей, мероприятий и бюджетов, затрагивающих несколько уровней управления. Основным элементом в данном случае является иерархия целей.

Современные условия рыночной экономики сделали финансовое моделирование важной и неотъемлемой частью эффективно управления компанией. Детальное и грамотное моделирование позволяет планировать и анализировать развитие проекта при любых изменениях условий [3]. Моделирование операционных бюджетов существенно упрощают оценку рисков, дают возможность прогнозировать эффект от изменения системы мотивации, закупочной политики, внедрения налоговой оптимизации и т. д. Проблемы моделирования бюджетов это часть системы бюджетирования, весьма серьезная и ответственная система финансового планирования бизнеса, и она должна предусматривать соответствующую обратную связь. Роль обратной связи в данном случае играет постоянный непрерывный контроль исполнения бюджета, мониторинг финансового состояния предприятия.

Литература

1. Карпов А. Бюджетирование как инструмент управления. Кн. 1. М., 2006. 372 с. (100% практического бюджетирования).
2. Панов М. М. Постановка системы бюджетного управления или три координаты бизнеса: БДР, БДДС, ББЛ. М.: ИНФРА-М, 2015.
3. URL: <http://www.e-xecutive.ru/finance/business/1861420-finansovoe-modelirovanie> (дата обращения: 25.09.2017).

Ж. А. Зарипова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: *прибыль, управление прибыль предприятия, функции управления прибылью, виды анализа.*

Главной целью любого коммерческого предприятия является получение и максимизация прибыли. В общем виде прибыль представляет собой конечный результат деятельности предприятия, с помощью которого возможно оценить ее эффективность. Важно не только оценивать деятельность, но и иметь возможность управления ею.

С этой точки зрения немаловажное значение имеет понятие управление прибылью предприятия. Это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов [2].

Важность и значение управления прибылью на предприятии сложно переоценить, так как данный процесс дает системе возможность не хаотично развиваться, а по определенному плану, оценивая перспективы развития и возможности роста.

Построение системы управления прибылью базируется на нескольких функциях [1]:

- управление формированием прибыли;
- управление распределением и использованием прибыли.

Сущность функции управления формированием прибыли заключается в изучение источников формирования прибыли, процесса планирования и бюджетирования.

Процесс планирования является важным инструментом управления прибылью, направлен на разработку и принятие управленческих решений для определения уровня основных экономических показателей, путей их достижения с учетом конъюнктуры рынка.

Функция характера распределения прибыли определена следующими положениями [там же]:

1. Реализуется через формирование соотношения выплаты доходов собственникам в текущем периоде и в будущем. Осуществляется главная цель управления прибылью — повышение уровня благосостояния собственников.

2. Инструмент воздействия на рыночную стоимость предприятия, обеспечение прироста капитала в процессе капитализации части распределенной прибыли.

3. Инструмент характеризующий стратегию предприятия, возможность формирования внутренних источников и перераспределения прибыли в зависимости от выбранной стратегии.

4. Возможность поддерживать трудовую активность персонала путем финансовой мотивации сотрудников. Объемы и формы участия персонала в прибыли определяют уровень трудовой мотивации работников, способствуют стабилизации персонала и росту производительности труда.

5. Пропорции распределения прибыли формируют уровень обеспечения дополнительной социальной защищенности работников. В условиях низкой действенности государственных форм социальной защиты занятых работников, эта роль распределительного механизма прибыли на предприятии позволяет дополнить их минимальную социальную защищенность.

Одним из инструментов управления прибылью служит финансовый анализ — процесс исследования условий и результатов ее формирования, распределения и использования с целью выявления резервов повышения доходности.

В рамках управления прибылью целесообразно использовать приемы следующих видов анализа [3]:

- 1) горизонтальный анализ (анализ показателей деятельности предприятия в сравнении по периодам времени);
- 2) вертикальный анализ (изучение и анализ структуры показателей и факторов, влияющих на них);
- 3) трендовый анализ (изучение тенденции динамики финансовых показателей за счет сравнения конкретного финансового показателя данного отчетного периода с предшествующими периодами и определения тренда);
- 4) факторный анализ (изучение влияния отдельных факторов на совокупный результат с помощью статистических приемов).

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль является одним из ключевых показателей деятельности предприятия. Оценка и управление данным показателем является главным фактором стабильного функционирования организации, а также возможности развития предприятия. Управление прибылью, должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования.

Литература

1. *Бланк И. А.* Управление прибылью. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2015. 144 с.
2. *Ковалева А. М.* Финансы в управлении предприятием. М.: Финансы и статистика, 2014. 35 с.
3. *Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Юнити-Дана, 2015. 254 с.

К. Ю. Ищенко, О. В. Иванов
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ПОРТФЕЛЯ

Ключевые слова: теория портфеля, риск, доходность, актив, оптимальное соотношение, портфельные инвестиции, инвестор, кривая безразличия.

Теория портфеля — теория, которая основана на идее, что оценка классификации, контроль управления прибылью и рисков производится с пониманием инвестирования именно таких ценных бумаг, которые в данный момент находятся в портфеле владельца.

На данный момент существуют различные портфельные модели, которые нацелены на минимизацию рисков.

Портфельная модель Марковица представляет собой подход, который основан на анализе предсказуемых средних значений и разных вариаций случайных величин. Данная методика образования портфеля направлена на наилучший выбор активов для приобретения с учетом установки критерия риск/доходность.

Эта теория была создана еще в 50-х годах XX в., и до сих пор она считается основой портфельного формирования в мире [1, с. 46].

Главной особенностью теории Марковица является высказанная им теоретико-вероятностная формализация понятий термин риск и доходность, а именно: для расчета соотношения риск/доходность используются инструменты распределение вероятностей. Предполагаемая прибыль портфеля в целом можно определить как среднее значение распределения доходностей. Предполагаемый риск портфеля представляет из себя стандартное отклонение допустимых значений доходности от его математического ожидания (см. рис. 1).

Инвестор должен пытаться основывать свое решение по выбору оптимального портфеля исключительно на ожидаемой предполагаемой доходности и стандартном отклонении данного портфеля. Следовательно, можно сказать, что инвестор должен адекватно оценить предполагаемую доходность и стандартное отклонение каждого портфелей, а затем выбрать наилучший из них, основываясь на соотношении этих двух ключевых параметров [2, с. 23].

Этот метод описывает связь с построением кривых безразличия, которые показывают отношение инвестора к риску и доходу.

При использовании теории Марковица делается вывод о насыщенности, т. е. уточняется, что инвестор выбирает более высокий уровень итогового благосостояния более низкому его уровню.



Рис. 1. Ожидаемая доходность портфеля

Когда инвестору нужно выбрать между портфелями, имеющими одинаковый уровень доходности, но с разным уровнем отклонения, нужно брать во внимание желание инвестора избавиться от рисков [3, с. 82].

Для того чтобы сбалансировать риск инвестирования в ценные бумаги с их доходностью и ликвидностью, необходимо грамотное распределение финансов между различными активами. Такой подход называется диверсификацией, и ее результатом становится формирование инвестиционного портфеля, в котором гармонично сочетаются как риски от вложения в те или иные ценные бумаги, так и доход, который эти бумаги приносят клиенту. Любой инвестиционный портфель или инвестиционная стратегия — включает в себя несколько видов ценных бумаг. Процентное соотношение акций, облигаций и производных инструментов формируется с учетом определенного принципа, который может быть как отраслевым, так и региональным или же принципом ликвидности.

Эти два предположения о ненасыщаемости и избегании риска являются основными и главными причинами выпуклости кривой безразличия и положительного наклона кривой.

Свойства кривых безразличия:

1. Все портфели, которые лежат на данной кривой безразличия, являются одинаковыми для инвестора.

2. Кривые безразличия не должны пересекаться, так как они отражают разные уровни желательного дохода.

3. Инвеститор имеет право считать любой портфель, лежащий на кривых безразличия, которая находится намного выше и левее, привлекательнее, чем другие портфели, лежащие на кривой безразличия, расположенный относительно ниже и правее.

4. Каким бы образом не были расположены на графике две или более кривые безразличия, всегда есть возможность построить еще одну кривую, лежащую между основными [4, с. 79].

Если говорить о модели Шарпа, то можно сказать, что она рассматривает вариант взаимосвязи доходности каждой определенной ценной бумаги с высокой доходностью рынка в целом. Основная идея этой модели заключается в том, что обычно инвестор не приемлет риск и готов идти на него не всегда, а только в том случае, если это предполагает хорошую дополнительную выгоду, т. е. высокую норму отдачи на вложенный капитал в сравнении с безрисковым вложением. В качестве примера безрисковой ставки используется норма доходности по долгосрочным правительственным облигациям со сроком погашения не более чем через 15–20 лет. Эта модель применима в основном при рассмотрении огромного количества ценных бумаг, описывающих значительную часть фондового рынка. Главный недостаток модели — необходимость анализировать доходность современного фондового рынка и безрисковую ставку доходности. В данной модели не берется в расчет риск колебаний безрисковой доходности. Кроме того, при значительном изменении ключевых соотношения между безрисковой доходностью и доходностью фондового рынка модель дает серьезные искажения [5, с. 59].

Таким образом, мы можем сделать обоснованный вывод, что в каждой из рассматриваемых классических моделей имеется ряд недостатков, в основе которых лежат данные предположения: во-первых, стационарность влияния случайных величин на фондовом рынке; во-вторых, некоррелированность последовательных в оценке значений случайных величин при сколь угодно малом шаге дискретности, получения при этом оптимального

варианта для оценки математического ожидания и дисперсии нужно рассматривать значительно большие временные интервалы, но тогда в этом случае может быть нарушено основное условие стационарности.

Кроме того, для описанных в статье моделей характерен один общий недостаток, заключающийся в равном учете динамики как положительных, так и отрицательных колебаний, фактически в действительности инвестору важен лишь риск уменьшения его доходности. Например, если доходность всех основных активов за весь период инвестиционных вложений растет, то шанс риска потери вложений будет минимизирован или равен нулю. В данном случае при нахождении наилучшего инвестиционного портфеля с использованием классических методов дисперсия отклонений от среднего будет тем выше, чем значительнее темпы роста доходности, а отсюда можно сделать вывод, что наиболее доходные ценные бумаги получают заниженный вес, или могут быть вовсе исключены из портфеля. Хотя в современной практике рассмотренная ситуация будет маловероятна [6, с. 102].

В настоящее время оценка рынка ценных бумаг показывает, что линейная парадигма анализа рынка становится все более непрофессиональной для подбора и моделирования краткосрочных изменений, непредсказуемых колебаниях курсов ценных бумаг, неожиданных качественных проявлений и сложных взаимодействий конкретных составляющих современного мирового рыночного процесса. Что и привело к созданию современных альтернативных нелинейных методов для анализа финансовых рынков в наше время. Интенсификации этой работы во многом способствовало бы определение объективных (именуемых «научными») критериев принципиальных подходов к решению проблем формирования портфеля и к оценке оптимальности принимаемых на всех уровнях решений. Работа в этом направлении ведется, например, применительно к оценке портфеля ценных бумаг. Достижение оптимальности должно обеспечиваться и научным поиском путей экономического образования инвесторов, что приведет в результате к максимально возможной адаптацией многообразных и зачастую противоречивых существующих теорий в обществе.

Литература

1. *Абрамов А. Е.* Инвестиционные фонды: доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. М.: Альпина Бизнес Бук, 2014.
2. *Абуздин И. С.* К вопросу о проблеме выбора оптимального портфеля ценных бумаг // Финансовый менеджмент журнал. 2013. № 4.
3. *Бочаров В. В.* Современный финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2014.
4. *Бурков В. Н., Коргин Н. А., Новиков Д. А.* Введение в теорию управления организационными системами: учебник / под ред. Д. А. Новикова. М.: Либроком, 2015.
5. *Грэхем Б., Додд Д.* Анализ ценных бумаг / пер. с англ. М.: Вильямс, 2015.
6. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Паблишер, 2014.

Е. С. Киприянова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В БЮДЖЕТНЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: бюджетное образовательное учреждение, план финансово-хозяйственной деятельности, государственное задание, бюджетные субсидии, финансирование.

В экономическом комплексе страны действует значительное количество бюджетных образовательных учреждений, которые получают средства не только из государственного бюджета, но и из других внебюджетных источников. Бюджетные организации являются важными субъектами экономики при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства.

Актуальность темы обусловлена необходимостью совершенствования системы управления финансовыми ресурсами в бюд-

жетных учреждениях. Повышение эффективности их деятельности в современных условиях необходимы для создания в целом условий устойчивого функционирования, формирования и исполнения бюджета, несмотря на недавние реформы бюджетной сферы.

В настоящее время образование является одной из наиболее приоритетных областей развития.

Бюджетное учреждение — организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

Исходя из данного определения, следует признавать бюджетной организацией только такую организацию, которая одновременно обладает следующими признаками:

- 1) учредители организации — органы государственной власти РФ, субъектов РФ, органы местного самоуправления (акционерные общества, кооперативы не могут создать бюджетную организацию);
- 2) цель создания бюджетной организации — функции некоммерческого характера;
- 3) бюджетная организация должна финансироваться из федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, муниципального бюджета или бюджета внебюджетного фонда;
- 4) основой финансового планирования бюджетной организации является план финансово-хозяйственной деятельности.

Образовательным является учреждение, осуществляющее образовательный процесс, т. е. реализующее одну или несколько образовательных программ и (или) обеспечивающее содержание и воспитание обучающихся, воспитанников.

К ним относятся учреждения следующих типов:

- 1) дошкольные;
- 2) общеобразовательные (начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования);

- 3) учреждения начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского профессионального образования;
- 4) учреждения дополнительного образования взрослых;
- 5) специальные (коррекционные) для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья;
- 6) учреждения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (законных представителей);
- 7) учреждения дополнительного образования детей;
- 8) другие учреждения, осуществляющие образовательный процесс.

Государственный статус образовательного учреждения (тип, вид и категория образовательного учреждения, определяемые в соответствии с уровнем и направленностью реализуемых им образовательных программ) устанавливается при его государственной аккредитации.

Образовательное учреждение является юридическим лицом, создается и регистрируется в соответствии с законодательством Российской Федерации. Учреждение подлежит обязательному лицензированию.

Предметом деятельности учреждения является осуществление деятельности и оказание услуг, непосредственно направленных на достижение уставных целей учреждения.

К целям деятельности учреждений образования относятся:

- формирование общей культуры личности обучающихся на основе усвоения обязательного минимума содержания общеобразовательных программ, их адаптация к жизни в обществе;
- создание основы для осознанного выбора и последующего освоения профессиональных образовательных программ;
- воспитание гражданственности, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви к окружающей природе, Родине, семье;
- формирование здорового образа жизни.

Основной целью образовательного учреждения является осуществление образовательной деятельности в соответствии с целями, ради достижения которых такое учреждение создано.

Для успешной реализации развития деятельности образовательных учреждений необходимо обеспечение доступности качественного образования, приведение содержания и структуры учреждений в соответствие с потребностями рынка труда, развитие системы оценки качества образования и востребованности образовательных услуг.

Выполнение поставленных задач — необходимое условие эффективного развития рыночной экономики нашей страны.

Финансы бюджетных образовательных учреждений представляют собой систему экономических отношений, посредством которых осуществляются функции некоммерческого характера.

Финансовое обеспечение деятельности образовательного учреждения осуществляется в соответствии с законодательством.

Сегодня перед образовательными учреждениями остро стоит проблема финансирования. Для того, чтобы развиваться, быть конкурентоспособными на международном рынке образовательных услуг, необходимы финансовые ресурсы.

В настоящее время основными инструментами финансирования образовательных бюджетных учреждений являются: нормативно-подушное финансирование, государственное задание.

Финансирование учреждения государством осуществляется на основе нормативов, определяемых по типу и виду образовательного учреждения, в том числе контингента образовательного учреждения, в соответствии с действующим законодательством.

Расчетный подушное норматив (N) — это минимально допустимый объем финансовых средств, необходимых для реализации образовательной программы в учреждениях в соответствии с государственным образовательным стандартом общего образования в расчете на одного обучающегося в год, определяемый раздельно для образовательных учреждений, расположенных в городской и сельской местности.

Расчетный подушное норматив должен покрывать следующие расходы на год:

- оплату труда работников образовательных учреждений с учетом районных коэффициентов к заработной плате;
- расходы, непосредственно связанные с обеспечением образовательного процесса (приобретение учебно-наглядных посо-

бий, технических средств обучения, расходных материалов, канцелярских товаров, оплату услуг связи в части расходов, связанных с подключением к информационной сети «Интернет» и платой за пользование этой сетью);

- иные хозяйственные нужды и другие расходы, связанные с обеспечением образовательного процесса (обучение, повышение квалификации педагогического и административно-управленческого персонала образовательных учреждений, командировочные расходы и др.).

В расходы, учитываемые при расчете подушевого норматива, не включаются расходы на оплату коммунальных услуг, на обновление и содержание основных фондов, приобретение мягкого инвентаря, транспортные услуги по подвозу учащихся к школе, меры социальной поддержки учащихся (питание, государственное обеспечение детей-сирот) и работников (льготы по коммунальным услугам), иные расходы социального характера.

При определении норматива затрат на оказание образовательными организациями услуги на первый и второй год планового периода в расчетах необходимо использовать корректирующие коэффициенты на соответствующий финансовый год.

В случае возникновения непредвиденных затрат в очередном финансовом году, неучтенных в предыдущем периоде, производится перерасчет норматива с учетом непредвиденных дополнительных затрат.

При превышении нормативных затрат на оказание муниципальных услуг и нормативных затрат на содержание имущества, рассчитанных в соответствии над суммой утвержденных бюджетных ассигнований на очередной финансовый год и плановый период, к полученному нормативу применяется понижающий коэффициент бюджетной обеспеченности.

Методика планирования финансовых средств при определении норматива бюджетного финансирования на одного учащегося базируется на учете следующих положений:

- планирование осуществляется на основе определения стоимости стандартной бюджетной услуги на учащегося;
- учитывается специфика контингента обучаемых (наличие коррекционных классов, обучение на дому, типы образовательных программ и др.);

- в нормативе осуществляется учет законодательно определенных натуральных норм (наполняемость классов, санитарные нормы и др.);
- для определения стоимости стандартной образовательной услуги используются нормы федерального законодательства, обязательные для исполнения и влияющие на стоимость образовательной услуги;
- учет различий в стоимости образовательной услуги по ступеням обучения, по видам образовательных программ, по типам и видам образовательных учреждений осуществляется при помощи коэффициентов удорожания;
- учет сложившихся региональных особенностей (на основе рекомендуемых федеральным законодательством норм по введению дополнительных ставок) осуществляется путем введения дополнительных коэффициентов.

Настоящая методика ориентирована на повышение эффективности бюджетного финансирования, повышение качества бюджетной образовательной услуги общего образования в сочетании с мерами недопущения снижения фактически сложившегося финансирования отдельных образовательных учреждений в течение переходного (адаптационного) периода на принципы нормативного подушевого финансирования.

Ее применение создает возможность объективного и прозрачного способа распределения финансовых ресурсов по образовательным учреждениям. При формализованном способе распределения бюджетных средств образовательные учреждения ставятся в равные условия, их финансовое благополучие зависит прежде всего от числа обучающихся.

С 1 января 2009 г. Бюджетным кодексом введено планирование бюджетных ассигнований на оказание государственными (муниципальными) учреждениями и иными некоммерческими организациями государственных услуг (выполнение работ) на основе государственного задания.

Государственное задание является инструментом бюджетного планирования, ориентированного на государственные учреждения (казенные, бюджетные, автономные), для повышения качества и эффективности их деятельности. Показатели государ-

ственного задания используются при составлении плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения, а также для определения объема субсидий на выполнение государственного задания бюджетным или автономным учреждениям.

«Государственное задание — это документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг, выполнения работ» [5].

Государственное задание формируется на основе ведомственного перечня государственных услуг (работ) в соответствии с основными видами деятельности, предусмотренными учредительными документами учреждения и утверждается Правительством РФ — в отношении федеральных бюджетных учреждений; высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ — в отношении региональных бюджетных учреждений; местной администрацией — в отношении муниципальных бюджетных учреждений не позднее одного месяца со дня официального опубликования закона о соответствующем бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Для бюджетных и автономных учреждений формирование и утверждение учредителем государственного задания является обязательным.

Постановление Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640 (ред. от 13.09.2017) «О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» (вместе с «Положением о формировании государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания») утверждена форма государственного задания для автономных и бюджетных учреждений, в которой приводятся следующие сведения и показатели:

- характеризующие качество и (или) объем (содержание) государственной услуги (работы);
- определение категорий физических и (или) юридических лиц, являющихся потребителями соответствующих услуг, предель-

- ные цены (тарифы) на оплату соответствующих услуг физическими или юридическими лицами в случаях, если законодательством Российской Федерации предусмотрено их оказание на платной основе в рамках государственного задания, либо порядок установления указанных цен (тарифов) в случаях, установленных законодательством Российской Федерации;
- порядок контроля за исполнением государственного задания и требования к отчетности о выполнении государственного задания [1].

Численность потребителей услуг предлагается оценивать исходя из необходимости:

- обеспечения государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного начального общего, основного общего и среднего (полного) общего образования в муниципальных общеобразовательных учреждениях, а также дополнительного образования в муниципальных общеобразовательных учреждениях;
- предоставления общедоступного и бесплатного начального общего, основного общего и среднего (полного) общего образования в государственных общеобразовательных учреждениях (лицах-интернатах);
- предоставления начального общего, основного общего и среднего (полного) общего образования в государственных специальных (коррекционных) общеобразовательных учреждениях;
- обеспечения государственных гарантий прав граждан на получение бесплатного дополнительного образования в учреждениях регионального значения по дополнительному образованию детей;
- содержания и воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в специализированных образовательных учреждениях;
- обучения по программам начального профессионального образования, программам профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации.

Порядок оказания услуги: нормативные правовые акты, регулирующие порядок оказания государственной услуги, а также

порядок информирования потенциальных потребителей государственной услуги.

Финансовое обеспечение выполнения государственного задания осуществляется в форме субсидии, размер которой для федеральных учреждений рассчитывается на основании нормативных затрат. Затраты, которые включают в расчет объема финансирования, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Затраты, которые включают в объем финансирования госзаданий	Примечание
Нормативные затраты на госуслуги	Утверждает учредитель (ГРБС) с учетом общих требований и отраслевой специфики подведомственных учреждений (п. 14–15 Положения, утвержденного постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640)
Нормативные затраты на работы	Решение о расчете нормативных затрат на работы принимает учредитель (ГРБС) (п. 4 ст. 69.2 Бюджетного кодекса РФ, п. 11 Положения, утвержденного постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 № 640)
Затраты на имущественные налоги	Это затраты на налоги, объект налогообложения которых — имущество учреждения. Если учреждение оказывает услуги сверх госзадания за плату и ведет другую платную деятельность, то применяйте дополнительный коэффициент (п. 33 Порядка, утвержденного постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640)
Затраты на содержание имущества, которое учреждение для госзадания не использует	Затраты включают в объем финансирования только по решению учредителя. Если учреждение ведет платную деятельность сверх госзадания, то применяйте дополнительный коэффициент (п. 34–35 Порядка, утвержденного постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640) Начиная с 2019 г. эти затраты в объеме финобеспечения учитывать не будут (п. 6, 34, 34.1 Порядка, утвержденного постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640)

В соответствии с соглашением учредитель перечисляет субсидию на лицевой счет бюджетного или автономного учреждения, открываемый в территориальном органе Федерального казначейства или финансовом органе субъекта РФ (муниципального образования).

«Соглашение — это договор, определяющий права, обязанности и ответственность бюджетного или автономного учреждения, его учредителя, а также объем и периодичность перечисления субсидии в течение финансового года» [5].

Вторым по значимости управленческим документом, содержащим планируемые показатели и предписания, касающиеся деятельности бюджетного и автономного учреждений, является План финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения. В Плате, в отличие от государственного задания, отражаются финансовые показатели деятельности учреждения.

Во исполнение норм Закона «О некоммерческих организациях», и в целях реализации положений п. 13 ст. 2 Федерального закона от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» принят Приказ Минфина России от 28 июля 2010 г. № 81н «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения» (зарегистрировано в Минюсте России 23.09.2010 № 18530), положения которого применяются с 01.01.2012.

По приносящей доход деятельности вместо сметы составляется также план финансово-хозяйственной деятельности.

План составляется и утверждается на основе общих требований и правового регулирования в порядке, определенном соответствующим органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя, в соответствии с требованиями, установленными приказом Минфина.

При разработке проекта Плате следует принять во внимание задание учредителя, так как по сути положения данных документов не должны противоречить друг другу. Для этого планируемые натуральные показатели деятельности по оказанию государственных услуг задания учредителя должны быть взаимоувязаны со стоимостными показателями Плате, представляемого на утверждение руководителю.

Планирование расходной части бюджета взаимосвязано с планированием доходной части бюджета и по срокам, и по существу. При подаче заявки на финансирование учреждение предоставляет полный перечень расходов и их финансово-экономическое обоснование. Обоснование производится в соответствии с финансово-экономическим мониторингом цен, либо на основании установленных государством нормативов.

Также учреждение ежегодно составляет план размещения (план договоров), и ежемесячно — кассовый план (план платежей).

Исполнение бюджета происходит так же, как и планирование, под контролем Главного распорядителя бюджетных средств. Об исполнении плана по доходам учреждение должно ежемесячно отчитываться. Исполнение плана по расходованию бюджетных средств — также подлежит контролю.

Заключение договоров проводится в соответствие с Федеральным законом РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Каждый договор подлежит согласованию с администрацией. Любые платежные документы проходят контроль казначейского отдела администрации.

Государственное (муниципальное) задание пока еще остается неэффективным инструментом, хотя при правильном подходе данный механизм мог бы способствовать не только повышению качества и доступности государственных (муниципальных) услуг, оказываемых образовательными организациями, но и повышению эффективности деятельности самих руководителей и педагогов.

В 2012 г. вступил в силу новый закон «Об образовании в РФ» [3]. Он определил новые направления государственной политики. Особое внимание уделяется не только финансированию, но и увеличению затрат на сферу образования, а также повышению эффективности использования средств из бюджета.

Концепция модернизации российского образования определяет в качестве основного приоритета повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

Современные технологии включают в себя использование компьютерной техники, техническое оборудование кабинетов и т. п., которые требуют дополнительного сверхнормативного финансирования вследствие высокой стоимости.

Успешное решение вопросов достаточного финансирования образовательного учреждения, вне зависимости от его организационно-правовой формы находится в неразрывной связи с вопросами оценки качества ведения образовательного процесса, переходом на новые принципы оплаты труда, нормативно-подушевым финансированием в расчете на одного ребенка, системой государственного субсидирования и государственного заказа.

Таким образом, государство не в полной мере исполняет экономическую функцию в части финансирования образовательных учреждений, что ведет к росту платных услуг в сфере образования.

Литература

1. О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» (вместе с «Положением о формировании государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания»): Постановление Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640 (ред. от 13.09.2017).

2. О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения: приказ Минфина России от 28 июля 2010 г. № 81-н.

3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 29.07.2017).

4. *Колчина И. Н.* Новое в системе планирования бюджетных и автономных учреждений // Финансовый справочник бюджетной организации. 2010. № 9. С. 12–15.

5. *Проказина М. И.* Планирование в бюджетных учреждениях // Финансовый справочник бюджетной организации. 2010. № 9. С. 29–35.

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Ключевые слова: экологические проблемы, урбанизация, дефицит, сепарация твердых бытовых отходов.

При формировании системы управления природно-ресурсным комплексом региона необходимо учитывать проблемы, связанные с урбанизацией, являющейся главной причиной существенного роста нагрузки на окружающую среду. Например, если в 1900 г. в городах России проживало 150 млн человек, то к 2000 г. общее число городских жителей выросло до 2,9 млрд человек. По оценкам исследователей, более половины жителей планеты проживает в городах. В настоящий момент статусом «городов-миллионеров» обладают около 400 городов мира, существует более 20 крупнейших мегаполисов, с количеством населения более 10 млн человек.

Сегодня статусом «городов-миллионеров» обладают около 400 городов мира, кроме того, также в настоящее время работает более 20 крупнейших мегаполисов, с количеством населения более 10 млн человек.

В России крупными мегаполисами являются Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Омск и др. Для городских хозяйствующих субъектов требуется оптимизация использования регионального природно-ресурсного потенциала, поскольку необходимо развивать инфраструктуру и жилищно-коммунальное хозяйство с целью удовлетворения потребностей населения и развития видов деятельности, обеспечивающих поступление в доходную часть бюджета. В крупных городских агломератах существует множество проблем, связанных с обработкой и утилизацией отходов, отработанных материалов, которые наносят ущерб окружающей среде.

На большинстве городских территорий существенная нагрузка на региональный природно-ресурсный комплекс привела к проблемам, связанным со здоровьем проживающего в них населения. Состояние атмосферного воздуха, водных ресурсов и почвы из-за недостатка инвестиционных ресурсов практически находится в большей части показателей с превышением допустимых нормативов по нагрузке. Большинство исследователей отмечают тенденцию углубления процесса урбанизации, который приведет к истощению регионального природно-ресурсного потенциала под влиянием данной тенденции.

В настоящее время экология крупных городов стала предметом внимательного анализа и оценки со стороны ведущих специалистов. Крупные городские территории, как правило, концентрируют на своей территории значительный научный и образовательный потенциал, благодаря которому могут развиваться отрасли реального сектора экономики. Это неизбежно приводит к необходимости развивать систему управления региональным природно-ресурсным потенциалом со стратегической целью снижения нагрузки на окружающую среду. Например, с целью снижения нагрузки на атмосферный воздух необходимо организовать экологически и экономически оптимальные схемы дорожного движения в центральных районах, развивать электрифицированный общественный транспорт, ограничить въезд индивидуального транспорта в центральную часть города.

Для поддержания городской и околгородской среды в надлежащем состоянии необходимо производить организацию первичной приемки и разделения (сепарации) ТБО с выделением отходов, пригодных для вторичного использования. Организовать своевременный оптимальный вывоз ТБО: максимальный объем отходов вывозить на мусороперерабатывающие заводы, минимальный — на полигоны. Организовать сбор опасных и трудноперерабатываемых отходов (батарейки, изделия из ПВХ и др.).

Для окружающей среды в целом необходимо организовать и осуществить информационно-просветительский процесс.

Целью экологической политики является обеспечение состояния окружающей среды как необходимого условия для улучшения качества и здоровья, рационального использования природ-

ных ресурсов и сохранение экосистем по критерию экологической безопасности. В сложившейся ситуации необходимо разработать программу мероприятий по решению проблем, связанных с устойчивым функционированием крупных городских территорий, в которой в форме государственно-частного партнерства необходимо комплексно решать задачи по снижению нагрузки на природно-ресурсный комплекс России.

Литература

1. Конституция Российской (в ред. от 19.01.2009) // Российская газета. 2009. № 7.
2. Об окружающей среды [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2010) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/ (дата обращения: 17.09.2017).
3. *Бобылев С., Ходжаев А.* Экономика природопользования. М., 2014.
4. *Боголюбов С., Гирусов Э.* Экология и природопользования. М., 2010.
5. *Макар С.* Основы экономики. М., 2012.

В. И. Кордович

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Ключевые слова: финансовое планирование, метод полного финансового планирования.

Финансовое планирование является важным направлением развития предприятия, позволяет повысить эффективность управления предпринимательской деятельностью, своевременно оценить возможные риски, которым может быть подвержена дея-

тельность предприятия, вероятные шансы положительного развития событий, а также оценить экономическую эффективность запланированных мероприятий. Целью финансового планирования является обеспечение эффективного использования имеющихся в распоряжении финансовых ресурсов и выбор источников финансирования при недостатке собственных финансовых ресурсов предприятия.

Современное развитие экономики характеризуется быстрой сменой условий предпринимательской деятельности и требует простых и гибких методов финансового планирования. Метод полного финансового планирования представляет универсальный метод для анализа принимаемых финансовых решений, их последствий и соответствующих потоков платежей, суть которого сводится к развернутому инвестиционному расчету [1].

Метод полного финансового планирования (Vollständigen Finanzpläne (VOFI)) отличается тем, что платежи, относящиеся к определенному инвестиционному объекту или вложению средств, и последующие монетарные последствия финансового положения представлены в форме таблицы, а не в виде компримированного расчета по соответствующей формуле [там же]. При методе VOFI развернуто представляются не только платежи по объекту вложения средств, но и платежи, влияющие на финансовое положение предприятия, т. е. рассчитанные в ходе анализа, например платежи по кредиту, величина финансовых вложений, налоговые, лизинговые платежи и т. п. [2].

Методика полного финансового планирования строится на подробном анализе потока доходов и расходов в рамках планируемого периода исследования. Методика финансового расчета довольно проста и включает в себя развернутое представление платежей за исследуемый период, учитывает состояние собственного и заемного капитала в рамках всего периода планирования, позволяет включать в расчет вложения свободных финансовых средства на различный срок и учитывать налоговые выплаты. Заемный капитал может быть сформирован из различных источников под разные процентные ставки. К концу периода исследования формируется стоимость проекта с учетом всех выплат и поступлений в рамках проекта [3].

Для осуществления расчетов методом полного финансового планирования не требуется специального программного обеспечения, необходимо наличие программы работы с электронными таблицами любой компании, включая имеющие в свободном доступе открытые офисные пакеты программ.

Особенностью метода полного финансового планирования является наличие показателя — сальдо финансирования, которое в конце каждого периода должно равняться нулю, т. е. «заработанные» средства должны быть использованы на погашение кредитов и займов или направлены на дальнейшее развитие проекта или переведены в финансовые вложения. В случае недостатка средств пополнение идет за счет дополнительных кредитов и займов.

Методика полного финансового планирования не ограничивается анализом одного варианта вложения средств и предполагает обязательный расчет альтернативного варианта. В качестве альтернативного варианта, как правило, рассматривают приобретение надежных ценных бумаг или открытие депозита в кредитном учреждении. Для принятия решения по выбору наиболее выгодного варианта рассчитывают разницу целевых величин сравниваемых вариантов, т. е. разницу между целевой величиной анализируемого варианта вложения средств и целевой величиной альтернативного варианта вложения средств. Целевой величиной является стоимость проекта к концу периода исследования. При положительной разнице анализируемый вариант может быть реализован. Отрицательная разница целевых величин означает, что альтернативный вариант вложения средств является более выгодным [там же].

Результаты полного финансового планирования зависят от точности прогнозных исходных показателей для расчета, т. е. количества получаемой продукции, цен на продукцию, сырье и материалы, а также рыночных параметров стоимости кредитных ресурсов. Данный недостаток присущ любой методике планирования.

Рассмотренная методика полного финансового планирования позволяет сравнивать альтернативные варианты вложения средств,

интегрировать в расчет различные ставки по кредитам и финансовым вложениям, сравнивать различные схемы налогообложения. Табличная форма представления расчета обладает простотой, позволяет контролировать исходные и производные данные по периодам, что дает возможность своевременно выявлять ошибки в расчетах и прогнозах.

Существуют различные модификации использования методики полного финансового планирования: с использованием стохастического моделирования, для совершенствования системы *Balanced Scorecard*, *Supply-Chain* и др. Создателем метода полного финансового планирования является немецкий экономист, специалист в области экономической информатики *Heinz Lothar Grob* (Хайнц Лотар Гроб).

Простота и гибкость данной системы расчетов, предназначенных для составления долгосрочных финансовых планов, может быть с успехом использована и в нашей стране как практиками, так и научными работниками, преподавателями. Использование метода полного финансового планирования позволит своевременно просчитывать шансы и риски рассматриваемых проектов, выбрать наиболее экономический выгодный и, таким образом, повысить финансовую безопасность предприятий и страны в целом.

Литература

1. *Grob H. L.* Einführung in die Investitionsrechnung. Eine Fallstudiengeschichte. 5 vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage. Vahlen, München, 2006.

2. *Ивлева Е. С.* Лизинговые инструменты экономики предпринимательства // Экономика и управление. 2016. № 5. С. 45–47.

3. *Кордович В. И.* Планирование предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий // Известия МААО. 2015. № 24. С. 131–136.

РОЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЕЕ ВНЕДРЕНИЕМ

***Ключевые слова:** система бюджетирования, автоматизация, методология, регламент, проблематика.*

В условиях развивающихся рыночных отношений добиться эффективного управления предприятием невозможно без формирования бюджета как основного инструмента управления предприятием, обеспечивающего точной, полной и своевременной информацией высшее руководство. В бюджете предприятия находят свое отражение результаты планирования и контроля в виде плановых, ожидаемых и фактических данных и отклонение фактических показателей от плановых. Бюджет служит важным инструментом руководства при разработке мероприятий по достижению целей предприятия. В последнее время проблеме внедрения системы бюджетирования уделяется большое внимание.

Бюджетирование как инструмент финансового планирования имеет значительные преимущества перед другими современными методами финансового анализа и оценки рисков, а также анализа резервов и возможностей предприятия. Бюджетирование позволяет согласовать деятельность подразделений внутри предприятия и подчинить ее общей стратегической цели. Бюджетирование позволяет заранее оценивать финансовую состоятельность бизнеса, помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности или эффективности по отдельным видам товаров или услуг, выбрать перспективные сферы вложения инвестиций. Бюджетирование является основой грамотной реструктуризации предприятия, оптимизации его структуры капитала. Кроме того, бюджетирование, как никакой другой инструмент финансового планирования, способствует усилению финансовой дисциплины на предприятии.

В настоящее время все больше компаний испытывают потребность в получении оперативной и достоверной информации для принятия управленческих решений. Предприятия уделяют внимание не только анализу результатов своей работы, но и планированию дальнейшей деятельности. Это выражается в стремлении эффективно использовать собственные ресурсы и возможности. На сегодняшний день, в период технологического прогресса, одним из наиболее востребованных инструментов для оперативного планирования и управления компанией являются автоматизированные системы бюджетирования.

Автоматизация процесса бюджетирования позволяет максимально упростить техническую составляющую, которой может быть достаточно много как на этапе планирования, так и на этапе сбора информации об исполнении бюджета, а также сопоставления плана с фактом и анализа отклонений. Важным моментом также является безопасность информации, поскольку бюджет представляет собой коммерческую тайну. Обеспечить ее защиту в электронных таблицах представляется затруднительно, поэтому автоматизация финансовой модели бюджетирования является очень важной составляющей успешного функционирования системы бюджетирования.

Проблема выбора средств автоматизации бюджетирования на предприятии актуальна для многих предприятий. На рынке представлены автоматизированные системы бюджетирования как иностранного, так и нашего производства. При выборе предприятия сталкиваются с рядом проблем, часть которых вытекает из неправильного выбора автоматизированной системы, а вторая часть связана с организационной несогласованностью действий заказчика и компании, которая осуществляет внедрение. Из первого блока проблем можно выделить следующие:

- проблема выбора метода внедрения;
- скрытая функциональность системы;
- возможность адаптации и открытость автоматизированной системы;
- реальная стоимость внедрения и сопровождения автоматизированной системы.

При внедрении автоматизированной системы бюджетирования предприятие выбирает один из существующих подходов. Са-

мый распространенный подход заключается в том, что постановка бюджетирования сразу начинается с автоматизации, т. е. происходит выбор программного продукта, который можно внедрить за достаточно короткое время на конкретном предприятии.

Второй подход заключается в том, что сначала необходимо разработать методологию и регламент бюджетирования на предприятии, которые необходимо отработать на предприятии в течение определенного периода времени. Далее компании предстоит сделать выбор: либо искать максимально удобную систему, либо разработать ее собственными силами или через стороннюю организацию.

Первый подход автоматизации состоит всего из двух этапов, которые на первый взгляд, могут показаться простыми. Что касается второго подхода внедрения автоматизированной системы бюджетирования, то она создает впечатление гораздо более сложной стратегии. Это является одной из главных причин того, что достаточно часто многие руководители предприятий делают выбор в пользу первого варианта.

Оба этих подхода не являются безупречными. Если компания выбирает первый вариант, то следует убедиться, что методология в программном продукте соответствует потребностям данной организации. Как показывает практика, при выборе первого варианта стратегии анализ и планирование проекта либо вообще отсутствуют, либо этот этап настолько минимизирован, что при внедрении системы автоматизации возникают большие сложности. И проблема, как правило, заключается в несоответствии методологии в программном продукте потребностям компании. Компании, выбирающие данный путь, считают, что постановка бюджетирования — достаточно простая задача. Поэтому аналитический этап сводится к выбору программы и подрядчика, который будет выполнять проект по ее внедрению. И, если компания твердо не знает, чего хочет добиться от проекта, она не сможет выдвинуть четкие требования к программному продукту и той методологии, которая должна быть в нем реализована.

Второй метод автоматизации бюджетирования используется гораздо реже, чем первый. Причем основной причиной его выбора становится не наличие четкой стратегии и плана реализации проекта по постановке бюджетирования, а то, что компания не

смогла найти свою автоматизированную программу за приемлемую цену. Второй подход, конечно же, требует больших усилий на этапе постановки бюджетирования, поскольку предполагает «ручной» сбор информации при планировании бюджетов и формировании отчетов об их исполнении.

Функциональность, стоимость и трудозатраты по внедрению — одни из важнейших факторов при выборе программы. Однако объективно оценить преимущества той или иной системы очень сложно, потому что, несмотря на достаточно агрессивную маркетинговую компанию многих фирм, информативность, предлагаемых ими материалов недостаточна. Обычно акцент ставится либо на невысокую стоимость, что характерно для отечественных разработчиков, либо на перечислении наименований компаний, где система уже внедрена. И в том и другом случаях, как правило, нет возможности получить информацию о том, какой функциональностью обладает система.

Современные автоматизированные системы бюджетирования позволяют формировать бюджеты как для организации в целом, так и для ее отдельных структурных подразделений. Более того, большинство программ допускают формирование бюджетов для отдельных направлений деятельности предприятия. Таким образом, достигается автоматизация индивидуальной технологии планирования в части разработки собственных бюджетных форматов и режимов их консолидации.

Однако внедрение автоматизированной системы бюджетирования не является основным условием функционирования системы бюджетирования на предприятии. Автоматизация бесполезна, если не существует его методологической концепции и не сформирована информационная платформа. Не следует забывать, что бюджетирование является составной частью процесса управления предприятием, который опирается на управленческий учет. И если на предприятии не существует управленческого учета отдельно от бухгалтерского, то вряд ли можно говорить об эффективной системе управления и полноценности ее составляющих. Однако, если на предприятии имеются все эти требования, то автоматизация поможет только улучшить процесс бюджетирования за счет своей функциональной составляющей.

Литература

1. *Адамов Н. А.* Бюджетирование в коммерческой организации: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2014. 136 с.
2. *Аксенова В. О., Шаховская Л. С.* Бюджетирование — теория и практика: учеб. пособие. М.: КноРус, 2015. 396 с.
3. *Ильина Е.* Автоматизация бюджетирования в современных системах управления // Финансовая газета. 2014. № 21. С. 3–4.
4. *Исаев Д., Хомаза Д.* Внедрение автоматизированной системы бюджетирования // Финансовая газета. 2014. № 18. С. 4.
5. *Карпов А. Н.* Автоматизация бюджетирования и управленческого учета с использованием ПК «Интеграл»: учеб. пособие. М.: Результат и качество, 2014. 176 с.

А. А. Куприн, А. В. Буга

Северо-Западный институт управления РАНХиГС

УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: потенциал, сущность потенциала, энергетические ресурсы, запасы, имущественный потенциал, производственный потенциал.

В условиях дальнейшего развития рыночной экономики значительно расширяется содержание понятия «потенциал», где категории экономический, производственный, финансовый, стратегический, рыночный, трудовой, организационно-структурный, творческий и другие виды потенциалов, характеризуют возможность трудовых коллективов достигнуть конкретной цели в области экономики, финансов, стратегии, стратегии рыночных отношений и т. д.

Эти возможности являются функцией социально-экономического состояния экономики страны, отрасли, региона, конкретного предприятия, зависящей, во-первых, от уровня взаимодействия его структурных элементов между собой и, во-вторых, от

характера влияния внешних условий. Поэтому, рассматривая потенциал хозяйствующих субъектов региона, мы понимаем, что прежде всего это материальные и нематериальные активы, представляющие собой количественную меру возможности выполнения конкретной деятельности.

На наш взгляд, понятия «потенциал» и «энергетические ресурсы» региона близки по своему содержанию и характеризуют способность производственной системы совершать работу. Кроме того, потенциал можно рассматривать как способность производственной системы региона переходить от сложившейся ситуации в любой сфере деятельности в обновленной ситуации. При этом «потенциал» («энергетические ресурсы») становится мерой единства достигнутого, которое может быть использовано с определенной целью, и возможного, являющегося достижимого при определенных условиях.

Отечественные ученые и специалисты по-разному раскрывают социально-экономическую сущность потенциала. Многие, например, считают, что потенциал — это, прежде всего, экономическая категория, отражающая совокупную возможность развиваться экономике региона [22]. Авторы этой точки зрения при определении потенциала выделяют лишь способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию, определяют экономический потенциал как экономические возможности, которые зависят от степени развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма.

Достаточно большая группа отечественных ученых и специалистов (Л. С. Сосненко [21], В. В. Ковалев [9], Н. П. Любушин [13], Г. В. Савицкая [19]) считает, что потенциал (и, опять же, как экономическая категория) отражает уровень производственных и экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности, представляет собой совокупность имущественного потенциала и финансового состояния экономических субъектов, рассматривают потенциал как некий обобщающий показатель, характеризующий эффективность деятельности предприятий региона.

Мы абсолютно согласны, что потенциал предприятий во многом зависит еще и от уровня развития производственных сил, о которых авторы в своем определении потенциала не упоминают. В тоже время они делают акцент на том, что потенциал (экономический) — это, прежде всего, совокупность имущественного и финансового состояния хозяйствующих субъектов региона. По их мнению, в результате использования имущества формируется финансовый результат от деятельности экономического субъекта и его рациональное использование дает приращение потенциала предприятия.

Так, например, профессор В. В. Ковалев стоимостную оценку потенциала характеризует наличием активов и источников их формирования, которые соответствуют имеющимся ресурсам, обеспеченным собственным капиталом, что и определяет устойчивость финансового положения предприятий [9]. Трудно не согласиться с этой точкой зрения, но, на наш взгляд, она слишком широко характеризует потенциал хозяйствующих субъектов и не позволяет структурно выделить его как экономическую категорию. Есть и другая крайность, когда экономический потенциал рассматривают более узко, как обобщающий показатель, характеризующий эффективность деятельности трудового коллектива.

Но поскольку наращивание экономического потенциала, по мнению авторов, происходит при превышении прибыли над выручкой от реализации продукции, то они делают вывод о неразрывной связи величины потенциала хозяйствующего субъекта с характером использования, как правило, ограниченных ресурсов. В принципе это верное утверждение, но в нем не отражены техническая и технологическая составляющие, а также результаты реализации мероприятий организационного и инвестиционного характера и, самое главное, нет даже упоминания о необходимости иметь определенный объем ресурсов и технологии их вовлечения в хозяйственный оборот.

В отечественной экономической литературе чаще всего предлагают рассматривать потенциал хозяйствующих субъектов региона как совокупность имеющихся в наличии ресурсов, т. е. отождествляют его с экономическим потенциалом (Б. Плышевский [16], А. Тодосийчук [24], Ю. Лычкин [12] и другие). Или, на-

пример, Р. В. Марушков [14] в своем диссертационном исследовании «Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли)» определяет экономический потенциал как способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов. Автор пытается доказать, что в качестве материальной основы экономического потенциала выступают финансовые ресурсы, отраженные в балансе предприятия, а размер экономического потенциала оценивается потенциальной прибылью, остающейся в ведении предприятия. А некоторые авторы в своих работах даже подменяют содержание понятия «потенциал» такими понятиями как «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы».

Ученые-исследователи Н. Е. Симионова и Р. Ю. Симионов [20], Б. А. Райзберг, Н. С. Костецкий и Е. В. Янковский [17] в экономическом потенциале региона выделяют объективную составляющую, к которой относят совокупность материальных, трудовых, финансовых и нематериальных ресурсов для производства продукции, и субъективную — способность предприятий создавать, сохранять, развивать и активно использовать материальные и нематериальные активы, кадровый ресурс и возможности бизнес-среды для обеспечения конкурентоспособной деятельности на рынке. Свою позицию авторы объясняют тем, что экономический потенциал в рыночных условиях не является абсолютной характеристикой конкретного предприятия, поскольку существенно зависит от состояния конкурентной среды, конкурентоспособности отрасли, состояния макроэкономики.

Похожую точку зрения отстаивают Ю. С. Валеева и Н. С. Исаева [4], которые считают основными составляющими потенциала предприятия маркетинговые, трудовые, интеллектуальные, производственно-финансовые возможности, которые, по мнению авторов, являются наиболее значимыми частями экономического потенциала.

Под производственной частью потенциала предприятия авторы понимают отношения, которые возникают в организациях региона по причине формирования максимально допустимого хо-

заявленного результата при условии эффективного использования интеллектуального капитала предприятия для поиска передовых форм организации производства, имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий и материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости. Финансовые ресурсы, по мнению этой группы авторов, является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности предприятия.

Несколько иначе характеризуют экономический потенциал региона И. В. Грошев и Е. М. Уланова [5]. По их мнению, потенциал региона — это «интегральная характеристика, включающая способности предприятий в сфере использования финансовых и трудовых ресурсов». В целом можно констатировать тот факт, что рассмотренные выше позиции в основном раскрывают сущность понятия «потенциал», но при этом делают акцент на его экономической составляющей. С одной стороны, это верное утверждение, поскольку совокупные возможности предприятий региона реализуются при наличии в хозяйственном обороте конкретных ресурсов и особенностями взаимоотношений между субъектами, принимающими участие в производственном процессе. С другой стороны, экономическая составляющая понятия «потенциал» в транскрипции авторов, на наш взгляд, не может учитывать в должной мере производственные, рыночные, конкурентные, юридические, социальные и другие важные факторы, которые могли бы обогатить содержание термина «потенциал».

Большая группа ученых, раскрывая сущность понятия «потенциал» в большей степени выделяют его производственную составляющую. Л. Н. Абалкин и А. И. Анчишкин, например, считали, что в понятие потенциала входят все ресурсы, которые, будучи вовлечены в хозяйственный оборот, становятся его важнейшими факторами. Хотя данной концепции придерживаются многие отечественные экономисты, некоторые, исследуя, производственный потенциал, не увязывают его развитие с внешними (рыночными) условиями.

Ряд авторов справедливо полагают, что потенциал предприятий региона является совокупностью производственных ресур-

сов, способных производить определенное количество материальных благ (Р. А. Тимофеев и С. М. Кулиш, А. Я. Степанов, Н. Е. Симионова и Р. Ю. Симионов, Ю. С. Валеева и Н. С. Исаева, Д. К. Шевченко и ряд других. Другие специалисты — Нгуен Т. Т. Ханг — определяют производственный потенциал предприятий региона как имеющиеся у них потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и материально-энергетических ресурсов.

А вот, по мнению Л. Д. Ревуцкого [18], например, производственный потенциал — это «технически, организационно, экономически и социально-обоснованная норма эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за определенный интервальный период календарного времени». Автор данного определения, рассматривая производственный потенциал, ограничивается только одним видом ресурса — трудовым, без которого использование остальных не представляется возможным.

В общем, можно отметить, что производственный потенциал предприятий региона выступает как категория социально-экономическая, так как обеспечивается, наряду с прочими, трудовыми ресурсами, и значение их при формировании производственного потенциала очень велико. А. Берлин и А. Арзамов делают акцент на том, что величина производственно-экономического потенциала предприятия способствует его конкурентоспособности на целевом рынке, характеризует возможности трудового коллектива создавать и реализовывать продукцию более привлекательной по своим ценовым либо другим качественным характеристикам для потребителей, чем продукция конкурентов.

Анализируя позиции этой группы авторов, следует сделать вывод о том, что раскрывая сущность понятия «потенциал», они делают акцент на его производственной составляющей. На наш взгляд, это верно, но не достаточно. Конечно, экономический и производственный потенциал как научные категории в широком смысле можно отождествить друг с другом, так как обе они олицетворяют возможности предприятий региона производить продукцию (услуги) при эффективном использовании имеющихся у

него ресурсов. Данное мнение можно встретить и в научной литературе [6]. Более того рассмотренные выше позиций показывает, что обе группы авторов в основу своих мнений закладывают представление о регионе как экономико-производственной системе и на этом основании чаще всего используют термин «ресурсный потенциал региона».

Однако в таком определении, на наш взгляд, не отражаются сложившиеся экономические и организационно-социальные взаимоотношения хозяйствующих субъектов в регионе с другими субъектами. Как, например, отмечает в своей работе В. В. Шлычков и Р. А. Тимофеев [26] «Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона», в экономической литературе последних лет насчитывается более тридцати определений потенциала, среди которых наиболее часто встречаются стратегический, производственно-хозяйственный, научно-технический, финансово-экономический, управленческий, организационно-структурный, информационный и др. А значит, проблема вопроса формирования и оценки ресурсного потенциала показывает довольно низкую степень ее проработки, как на уровне отрасли, так и на уровне предприятия. Лишь в некоторых публикациях делается акцент на том, что вопросы оценки ресурсного потенциала промышленных предприятий региона остались в стороне от внимания исследователей» [8].

На наш взгляд, в какой-то степени устранить этот пробел возможно, если при оценке потенциала хозяйствующих субъектов региона отражать не только ресурсные возможности каждого предприятия региона, но и способность их в целом решать производственные и социально-экономические задачи, максимально используя для этих целей внутренние резервы развития (эндогенные факторы) и существующую в стране, регионе, отрасли организационную и юридическую базу (экзогенные факторы), позволяющие трудовому коллективу сохранять конкурентоспособный уровень развития своей материальной и интеллектуальной независимости в неопределенной рыночной среде.

Выполнению этой задачи может способствовать не только установление четких границ в определениях «потенциал», «ресурсы», «резервы», но и характер использования их в производ-

ственной деятельности. Как безусловно и то, что в оценку потенциала должны вноситься коррективы, связанные с деятельностью региона в целом, т. е. определяться результирующие характеристики всех видов ресурсов (включая и вновь накопленные, но еще не приведенные в силу каких-то обстоятельств в действие), способ их использования и управления ими. Другой вывод по поводу определения величины потенциала заключается в том, что понятия «потенциал» и «резервы», наоборот, требуют четкого разграничения, поскольку характеризуют разные стороны процесса формирования потенциала хозяйствующего субъекта. И, на наш взгляд, в производственном потенциале отражается существующий и возможный уровень потенциала, а в «резервах» — возможный, но неиспользованный.

Таким образом, используемые резервы — это существенная, но не единственная часть потенциала. На предприятиях региона всегда существуют отклонения между созданными возможностями и их фактическим использованием. Неиспользованные возможности выступают в виде производственных резервов, которые, в конечном счете, отражают степень использования потенциала хозяйствующего субъекта. А в проведенном анализе мнений отечественных ученых по поводу содержания понятия «потенциал» можно выделить следующие основные общие черты этой экономической категории: прежде всего, это то, что потенциал региона характеризует его способности и возможности, которые тесно связаны с характером и особенностями социально-экономических отношений и взаимодействий между людьми, предприятиями, другими субъектами хозяйственной деятельности. Кроме того, он характеризуется определенным набором ресурсов либо резервов, которые должны быть вовлечены в производство или максимально подготовлены к использованию в производственном процессе. И, наконец, потенциал региона является динамической характеристикой и проявляется только в процессах его использования и наращивания, причем эти процессы являются непрерывными и дополняют друг друга.

Учитывая изложенное выше, мы предлагаем при оценке возможностей региона использовать термин «производственный потенциал», под которым следует понимать совокупные возмож-

ности трудового коллектива определять, формировать и максимально удовлетворять рыночные потребности в товарах и услугах в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов.

Исходя из этого, можно сформулировать суть социально-экономической категории «потенциал» не с позиций ресурсного, результативного и целевого подходов, как это делают большинство исследователей, а уже с позиции синергетический подхода следующим образом: «Потенциал хозяйствующих субъектов региона (производственный потенциал) — это, во-первых, совокупность вовлеченных в производство ресурсов, под которыми следует понимать возможности превращения имеющихся хозяйственных средств в иные формализованные производственные объекты для повышения полезности их использования для достижения установленных целей, и резервов, под которыми следует понимать процессы накопления или поиска предприятием ресурсов при их недостаточности для решения производственных задач». И в этом определении, на наш взгляд, отражены совокупные силовые возможности в достижении трудовым коллективом конкретных целей и характер социально-экономических отношений на современном этапе, в также содержатся интегральные оценочные характеристики всех аспектов деятельности предприятия.

Литература

1. *Абалкин Л. И.* Национальная экономика: учебник для высших учебных заведений. М.: Экономистъ, 2005. 813 с.
2. *Анчишкин А. И.* Прогнозирование роста экономики. М.: Экономика, 2003. 98 с.
3. *Берлин А., Арязмов А.* Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3.
4. *Валеева Ю. С., Исаева Н. С.* Диагностика производственно финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 1.
5. *Грошев И. В., Уланова Е. М.* Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал // Вопр. оценки. 2005.

6. *Катькало В. С.* Методологические особенности и приоритеты развития ресурсной концепции стратегического управления // *Экономическая наука современной России*. 2003. № 2. С. 61–70.

7. *Катькало В. С.* Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // *Вестн. С.-Петербур. ун-та. Сер.: Менеджмент*. 2002. № 4. С. 20–42.

8. *Клоцвог Ф. Н., Кушникова И. А.* Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала российских регионов // *Проблемы прогнозирования*. 1998. № 2.

9. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: *Финансы и статистика*, 2001.

10. *Куприн А. А.* Формирование стоимостной оценки потенциала предприятия в решении производственных задач // *Экономика и управление: вчера, сегодня, завтра*. 2014. № 3.

11. *Куприн А. А., Старинский В. Н.* Влияние качественной оценки потенциала предприятия на эффективность его формирования // *Общество. Среда. Развитие*. 2014. № 3. С. 9–12.

12. *Лычкин Ю.* Потенциал строительного комплекса // *Экономист*. 1997. № 6.

13. *Любушин Н. П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: *ЮНИТИ*, 2007. 445 с.

14. *Марушков Р. В.* Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2000.

15. *Нгуен Т. Т. Ханг.* Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: дис. ... канд. экон. наук. М., 2001.

16. *Плышевский Б.* Потенциал инвестирования // *Экономист*. 1996. № 3.

17. *Райзберг Б. А., Костецкий Н. С., Янковский Е. В.* Антикризисное управление — основа оздоровления предприятия // *Эксперт*. 2000. № 10.

18. *Ревуцкий Л. Д.* Потенциал и стоимость предприятия. М.: *Перспектива*, 1997. 124 с.

19. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: *ИНФРА-М*, 2009. 534 с.

20. *Симионова Н. Е., Симионов Р. Ю.* Оценка бизнеса: теория и практика: учеб. пособие для вузов. М.: Феникс, 2007. 571 с.
21. *Сосненко Л. С.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: краткий курс. М.: КноРус, 2007.
22. *Степанов А. Я., Иванова Н. В.* Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/> (дата обращения: 06.10.2017).
23. *Тимофеев Р. А., Кулиш С. М.* Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия // Проблемы современной экономики. 2009. № 2.
24. *Тодосийчук А.* Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. 1997. № 12.
25. *Шевченко Д. К.* Проблемы эффективности использования потенциала. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2004.
26. *Шлычков В. В., Тимофеев Р. А.* Содержание и структура ресурсного потенциала компании // Экономические науки. 2009. № 11. С. 118–122.
27. Управление экономическим потенциалом организации: учеб. пособие / А. П. Романов [и др.]. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012. 88 с.

Н. Е. Лугерт
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Ключевые слова: *фрактальный, параллельный бизнес-процесс.*

Развитие электронной торговли, увеличение оборотов предполагают открытия новых интернет-магазинов, повышение конкуренции в e-commerce. Для того, чтобы сделать конкурентоспособный стартап, необходимо просчитать наперед развитие свое-

го бизнеса и на основании чего наладить бизнес-процессы, которыми можно было эффективно в дальнейшем управлять.

Бизнес-процессы — это набор действий, которые совершаются для решения определенной задачи. Начало процесса принято называть «входом», а результат «выходом». Стоит отметить, что у бизнес-процесса должен быть один руководитель (ответственный). Несколько руководителей на одном бизнес-процессе могут ввести разногласия и хаос в работе.

Удобно использовать понятие бизнес-процессов для схематичного, графического описания происходящих в фирме событий. Эффективность управление бизнес-процессами влияет на монетизацию бизнеса. Рассмотрим важные характеристики бизнес-процесса [3, с. 47]:

- скорость обработки входных данных;
- удобство исполнения (процесс не должен быть перегруженным, фрагментарность работает на улучшения исполнения);
- ясность (четкие инструкции помогают лучше понимать процесс для исполнителей и управлять руководителям);
- гибкость (возможность лавирования при неизбежных изменениях в процессе работы).

Эти характеристики определяют приоритеты оптимизации, выстраивают ориентиры для эффективного управления. Для бизнес-процессов стартапа в e-commerce необходимо рассчитывать место для лавирования. Ведь электронные продажи на начальном уровне непредсказуемы, могут резко увеличиться и также быстро упасть из-за того, что структура бизнес-процессов не достаточно гибкая и приспособленная для быстрого наращивания объемов обработки и выполнения заказов. Главное отличие электронной торговли от стационарного магазина в том, что личными качествами продавца ошибки обслуживания не сгладить, да и конкуренция высока, и система отзывов недовольных покупателей может поставить крест на проекте. Если в стационарном магазине оформление покупки происходит между покупателем и продавцом напрямую и сразу, то в интернет-магазине заказы могут быть в очереди, клиент в неведении, что происходит и может воспользоваться услугами уже другого портала. Поэтому скорость обработки заказа занимает лидирующее положение в принятии управ-

ленческих решений. Удобство исполнения влияет на качество обслуживания. Если у менеджера интернет-магазина длинный цикл согласования заказа, то большая вероятность совершения ошибки, что опять же бьет на имидж интернет-магазина.

Бизнес-процессы подразделяются на различные виды по характеристикам заказчиков процесса (внутренние или внешние), по влиянию на монетизацию действий, по роли выполнения. Также различают по времени исполнения: последовательные и параллельные бизнес-процессы. С точки зрения управления выполнение последовательных действий проще для контролирования. Руководителю удобнее увеличить количество сотрудников для оптимизации процесса, чем разглядеть необходимость в создании параллельного процесса. Параллельное выполнение задачи экономит время и более эффективно влияет на реализацию проекта в целом. Время — это стратегическая направляющая бизнеса в e-commerce. Создание параллельного процесса должно быть обосновано, потому что на первых этапах могут быть сбои в реализации из-за того, что появляется риск возникновения точек разрывов [4, с. 42]. Сложность заключается в том, что в принципе трудно распознать, где целесообразно вводить дополнительный процесс, а где эффективнее увеличить количество сотрудников для осуществления продаж. Выявить признак необходимости создания параллельного процесса оказалось возможным при исследовании понятия фракталов в бизнесе [8, с. 139]. Фрактальность можно увидеть в принятии управленческих решений, также обнаруживаются фрактальные бизнес-процессы.

Явления фрактальности бизнес-процессов подробно описаны в статье [6, с. 71]. Фрактальный бизнес-процесс — это процесс по структуре своей повторяющий общий бизнес-процесс предприятия. Фракталы имеют разную степень уподобляемости: от разной степени «размытости» (трудно улавливаемого подобия) до полного повторения.

Выявим фрактальность бизнес-процесса в интернет-магазине. Но сначала определим, что интернет-магазин имеет внешнюю часть — это сайт, и внутреннюю — стационарную организационную структуру из нескольких отделов: продаж, закупки, склада, бухгалтерии. Сайт — это основное средство представления това-

ра покупателю. При этом современный портал интернет-магазина имеет также систему управления взаимоотношений с клиентом (CRM). CRM-система содержит блоки: информацию о заказах, клиентах, товаре, подключение к платежным системам, аналитику продаж и т. д. Показательным примером будет служить электронные продажи. Ведь именно продажи более точно характеризуют эффективность управления. Работа интернет магазина осуществляется по общему принципу: заказ -> обработка заказа -> покупка. Покупатель имеет несколько возможных способов сделать заказ:

1. Сделать звонок в офис и пообщаться напрямую с менеджером по продажам.

2. Воспользоваться модулем «заказ обратного звонка». Тогда менеджер интернет-магазина перезванивает заказчику в удобное указанное время.

3. Оформить «покупку в 1 клик» — по факту клиент оставляет контактный телефон (и/или адрес электронной почты), свое имя, и менеджер интернет-магазина связывается с клиентом и ведет переговоры.

4. Оформление и оплата заказа через сайт.



Рис. 1. Структура фрактального бизнес-процесса

Первые три способа протекают непосредственно с участием менеджера по продажам. Заказ проходит обработку посредством консультации, оформления счетов и т. д. А оформление заказа через сайт тоже проходит обработку только самостоятельно клиентом — посредством поиска по сайту, изучением представленных товаров и т. д. То есть внутри этого участка бизнес-процесса происходит свой завершённый оплатой процесс, повторяющий общую схему работы интернет-магазина (рис. 1). Это и есть фрактальный бизнес-процесс. Причем фрактальность полного подобия

с общей схемой бизнес-процесса продаж. По структуре бизнес-процесса интернет-магазина заказ не обработан, а по факту на данном узле есть свой «выход» — оплата совершена. С точки зрения управления этот участок проблематичен тем, что он не имеет ответственного лица за его исполнение. Фрактал бизнес-процесса находится в «теле» заказа, хотя процесс заказа завершен оплатой. Покупатель оплатил свой заказ, но его заказ обрабатывается в такой же последовательности, что и другие, не оплаченные. Оплаченный заказ стоит в очереди и к моменту обработки уже может случиться ситуация, когда товара не окажется в наличии. Конечно, руководитель может дать указание выполнять подобные оплаченные заказы в первую очередь, даже может нанять дополнительного сотрудника в отдел продаж. Но проверить выполнение у руководителя может быть основание только по факту жалобы или по накопившимся заказам, увиденным в CRM-системе интернет-магазина. Для эффективного управления важно преобразовать этот процесс в параллельный поток. Тогда появится ответственное за этот бизнес-процесс лицо, и скорость обработки увеличится. Заказ перестанет находиться в общей очереди. На этом примере показан способ выявления признака необходимости создания параллельного бизнес-процесса для повышения эффективности управления.

Для эффективного управления при увеличении оборотов интернет-магазина необходимо иметь хотя бы две точки входа (выхода) или параллельный бизнес-процесс, что добавит бизнес-системе устойчивости. Это также можно достичь, обнаружив фрактальность в бизнес-процессе, и преобразовать в параллельный процесс со своим ответственным лицом. Таким образом, фрактальность бизнес-процесса можно рассматривать как один из признаков создания параллельного бизнес-процесса.

Литература

1. *Лыкова А. И.* Система управления эффективностью бизнес-процессов // Вестн. АГТУ. Сер.: Экономика. 2017. № 2. С. 66–74.
2. *Горбунов А. С.* Фрактальное управление точкой продаж. Управление бизнесом. М., 2016. 150 с.
3. *Варзунов А. В., Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева.* Анализ и управление бизнес-процессами: учеб. пособие. СПб.: Ун-т ИТМО, 2016. 112 с.

4. Дубинина В. В. Управление бизнес-процессами предприятия // Вестн. Самар. гос. ун-та. 2015. № 5. С. 39–47.

5. Валеева Ю. С. Анализ и оценка эффективности бизнес-процессов торгового предприятия // Экономика торговли, маркетинг. 2013. С. 146–156.

6. Мокин В. Н., Степанова Т. В. Фрактальная структура российского ритейла // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 68–73.

7. Ковалев С. М., Ковалев В. М. Оптимизация бизнес-процессов // Консультант директора. 2005. № 8.

8. Воробьев А. Д. Использование фрактальной теории в стратегическом планировании и управлении // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 1. С. 138–142.

9. Морозов А. Д. Введение в теорию фракталов. М.; Ижевск: Ин-т компьютер. исследований, 2002. 160 с.

Ш. Низомиддинов

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Ключевые слова: *экономический кризис, рост ВВП.*

Нынешний экономический кризис в России отличается от дефолта 1998 г. и экономических проблем 2008–2009 гг. Российские власти на протяжении конца 2015 г. неоднократно заявляли, что экономика России достигла дна и скоро наступит рост экономики. Но быстрый анализ базовых показателей экономики и рассмотрение реалистичных сценариев развития показывает, что кризис еще не закончился и есть шансы наступления еще большего обвала экономики.

Низкие цены на нефть, международные санкции, уменьшение инвестиций и ограниченность трудовых ресурсов являются основными факторами, препятствующими восстановлению эконо-

мики России. Основной проблемой бесспорно является сырьевой статус России. Если средняя цена на нефть окажется на уровне отметки в 30 долл. США, по прогнозам Всемирного Банка, то падение ВВП РФ ускорится до 2,5% и на бюджет будет оказано дополнительное давление. Также не стоит ожидать и того, что санкции в отношении России будут отменены в ближайшее время. Имеющиеся прогнозы говорят о новой ситуации для экономики России, и нынешний спад не является краткосрочным. Выход из сложившейся ситуации лежит через структурные реформы бюджетной и финансовой секторов экономики.

В сравнении с периодом 2008–2009 гг. итоги 2015 г. показали новые тенденции в политике российского Правительства при управлении кризисом. Не было попыток сохранить неизменными макроэкономические показатели, вместо этого были поставлены задачи на быстрый переход к новому равновесию. Причиной этого могли послужить меньшие бюджетные резервы, располагаемые Правительством и принятые еще до начала кризиса решения о переходе к плавающему курсу и инфляционному таргетированию.

В связи с прогнозами о длительности наступившего экономического кризиса приверженность ЦБ РФ и Правительства к жесткой кредитной и бюджетной политике может выглядеть вполне оправданным (сокращение бюджетных расходов и высокие процентные ставки). Поддержание спроса за счет замещения частного на государственный целесообразно, только при краткосрочных циклических спадах.

Правительством и Центральным банком должны начать решать такие важнейшие проблемы, как:

Постараться в ближайшее время (3–4 года) привести в соответствие расходы и доходы бюджетной системы при ожидаемых ценах на нефть и темах экономического роста.

Как можно быстрее заново воссоздать защищенность бюджетной системы от новых возможных потрясений. Сейчас необходимо восстановление Резервного фонда, а в дальнейшем защищенность должна поддерживаться более консервативной бюджетной политикой при использовании долгосрочного планирования бюджета и контроля над возможными рисками.

Необходимо исправить долгосрочные дисбалансы, которые были накоплены в бюджетной системе. Во-первых, это относится к пенсионной системе России, в которой присутствуют проблемы в связи со сдвигами в демографической структуре населения страны.

Создать высокий уровень доверия к инфляционным целям ЦБ РФ среди участников экономики. Необходимо определить компромисс между такими задачами как достижение целевого уровня инфляции (4%) и предсказуемость динамики цен, при отсутствии в ней резких и неожиданных колебаний [2].

В среде экономического сообщества также присутствуют и противоположные мнения. Так, участники «Столыпинского клуба» представили доклад «Экономика роста», в котором предложили радикально изменить политику ЦБ РФ, при которой регулятору предлагается перейти от таргетирования инфляции и сокращения денежной массы к стимулированию роста ВВП.

По мнению докладчиков, рост ВВП может быть достигнут механизмом целевой денежной эмиссии, при которой Банк России будет печатать не менее 1,5 трлн руб. в год в течение 5 лет. Но использовать эти деньги предлагается только в качестве инвестиций в реальное производство. Также были предложены такие меры, как:

- отдельные элементы «мягкого» валютного регулирования» включающие в себя: занижение курса рубля к корзине валют хотя бы на 10% в течение первых 5 лет реформ, компаниям-экспортерам предложено оплачивать налоги в бюджет в иностранной валюте, также предлагается введения налога на покупку иностранной валюты компаниями, за исключением импортеров, а валютные депозиты стоит вывести из системы страхования вкладов;
- целевое инвестирование бизнеса должно производиться по ставке не выше 4–5%;
- предлагается стимулировать продажу сырья на внутреннем рынке за счет установления высоких экспортных пошлин;
- провести налоговую реформу, направленную на стимулирование инвестиций и технологического обновления, снижение налогового бремени на производства, введение прогрессивных шкал НДФЛ, налога на недвижимость и т. д., а также

предлагается введение специального налогового коэффициента для компаний с офшорным участием;

- снижение административной нагрузки на бизнес [1].

Сейчас Правительство в основном борется за так называемую «экономику роста», которая представляет собой преодоление замедления экономического роста, при этом не пытаясь устранить базовые причины снижения. Последние несколько лет многие экономисты отмечают, что основным условием экономического роста является высокое качество государственных институтов, заключающееся в:

- защищенности прав собственности;
- равном доступе для всех на рынки;
- главенстве закона и т. д. [там же].

У этой закономерности нет исключений. И пока не наступят серьезные изменения на этих направлениях, не стоит ожидать успешного развития экономики и не удастся войти в число развитых экономик мира.

Прибегать к эмиссии денежных средств, даже направленных на инвестирование реального сектора экономики, нецелесообразно без реформ государственных институтов. В первую очередь необходимо установить жесткую ответственность за коррупционные преступления, иначе напечатанные деньги не только повысят уровень инфляции, но и не дойдут до финансирования реального сектора экономики. Необходимо увеличить долю малого бизнеса в российской экономике за счет государственных программ, направленных на стимулирование развития малого бизнеса, за счет снижения коррупционной и бюрократической составляющих. Остановить стагнацию возможно только укрепление рыночных механизмов, проведением структурных реформ, завоевывая при этом доверие инвесторов.

Литература

1. Глазьев, Клепач и Титов придумали, как заставить экономику РФ расти быстрее китайской [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finanz.ru/> (дата обращения: 27.09.2017).

2. Гурвич Е. Т. Развитие макроэкономической политики в России: прогресс и проблемы: доклад на XVII Междунар. науч. конф.

по проблемам развития экономики и общества НИУ ВШЭ (апрель 2016 г.).

3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 27.09.2017).

Л. С. Палилова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Ключевые слова: финансовая стратегия, макроэкономические процессы, показатели эффективности, финансовое планирование.

При формировании миссии организации финансовая стратегия выполняет роль регулятора ресурсного обеспечения и контроля, оказывает влияние на общую финансовую стабильность деятельности предприятия. Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что деловая активность финансовых субъектов в значительной степени определяется качеством разработки и степенью адекватности их финансовой стратегии реальным условиям ведения хозяйственной деятельности.

Финансовая стратегия представляет собой один из важных видов многофункциональной стратегии компании, обеспечивающей все главные направления становления его деловитости и способствующей реализации основной стратегической цели.

Финансовая стратегия неразрывно связана с другими элементами общей стратегии развития компании и, в частности, с маркетинговой стратегией, кадровой стратегией, стратегией управления качеством и др. При формировании финансовой стратегии компании обычно ориентируются на критерий, предполагающие, в частности, выделение приоритетных направлений деятельности компании и определение источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих стратегическое развитие ком-

пании по этим направлениям, а также — соответствующий отбор приоритетных направлений инвестиционной деятельности и формирование наиболее эффективного портфеля реальных инвестиций [1, с. 115].

Динамика определяющих макроэкономических процессов, сильная изменчивость конъюнктуры финансового и товарного рынка, непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности вызывают неопределенность условий формирования финансовой стратегии и негативно влияют на адекватность определяемых в стратегии требуемых значений ключевых стратегических показателей реальным условиям внешней предпринимательской среды. Эти обстоятельства не позволяют эффективно управлять финансами компании на базе ранее накопленных фактических данных и затрудняют стратегическое и текущее финансовое планирование [2, с. 34].

При исследовании и формировании финансовой стратегии следует выделять приоритетные направления хозяйственной деятельности и соответственно определять основные разделы финансовой стратегии:

- 1) стратегию финансовой безопасности предприятия;
- 2) инвестиционную стратегию предприятия;
- 3) стратегию формирования финансовых ресурсов предприятия.

При формировании финансовой стратегии предприятия необходимо четко формулировать цель и задачи, стоящие перед предприятием, и определить место финансовой стратегии в общей стратегии предприятия, нацеленной на достижение поставленной цели и решение сформулированных задач [3].

Цели финансового развития компании обязаны гарантировать реализацию миссии и целей ее корпоративной стратегии, и помогать достижению целей других элементов общей стратегии.

Разработка действенной финансовой стратегии компании гарантирует: создание прочной связи стратегического и текущего управления хозяйственной деятельностью компании и снижению неблагоприятного воздействия негативных факторов внешней предпринимательской среды.

Стратегические цели фирмы подразумевают формализацию требуемых значений ключевых стратегических показателей по основным проекциям ее хозяйственной деятельности, к которым, в соответствии с системой сбалансированных показателей Нортон и Каплана, относятся: «Финансы», «Клиенты и внешнее окружение», «Внутренние бизнес — процессы» и «Обучение и рост».

Учитывая изменчивость конъюнктуры и тенденций развития финансовых рынков, высокую степень разнообразия финансовых инструментов, которыми оперируют фирмы, и высокую степень их зависимости макроэкономических и общественно-политических процессов следует обращать особое внимание на связь микроэкономических показателей, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности с макроэкономическими факторами.

Финансовая стратегия фирмы охватывает все стороны деятельности фирмы, в том числе оптимизацию активов, источников финансирования, затрат и других ключевых элементов хозяйственной деятельности.

Литература

1. Самков А. В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия // Успехи современного естествознания. 2015.
2. Волкова И. А., Рыжкова С. А. Финансовая стратегия компании: необходимость формирования, основные компоненты и принципы построения // Российское предпринимательство. 2016.
3. Иванова Л. В., Ильминская С. А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия // Финансы и кредит. 2014.

Н. И. Печиборц
ООО «Проектная группа „ИдаМ“»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

***Ключевые слова:** организационное развитие, системный подход, комплексное решение проблем, методология управления эффективностью организационных систем.*

По мнению основоположника современного менеджмента П. Друкера, на 80% развитие любой страны зависит не от ее природных ресурсов, не от географического положения и не от качества рабочей силы, а от качества управления.

«Качество — философская категория, отличающее нечто существующее чему-либо, а управление — это то ли наука, то ли искусство, с совершенно однозначной областью применения — организационной системой» [1].

В рамках развития теории управления экономическими системами существует множество различных проблем, на некоторых из которых хотелось бы остановиться.

Во-первых, пожалуй, основная проблема заключается в отсутствии общепринятого утвержденного «гlossария терминов и понятий, нет единых... методик и моделей изучения этой предметной области, нет единой теории управления и теории организационных систем» [там же].

Основная сложность в методологическом сопровождении теории управления организационными системами заключается в том, что данная «наука-искусство» носит ярко выраженный прикладной характер с трудно определяемыми границами. Для того, чтобы выделить серию характерных особенностей (общие «элементы», «процессы»), выявить тенденции, общность, необходимо провести исследования большого количества экономических организационных систем, что достаточно трудоемко (изучение одной организационной системы предприятия среднего бизнеса может занять несколько лет).

Именно эта нечеткость, размытость границ исследования зачастую приводит к непониманию, непризнанию результатов воздействия на организационную систему.

Осложняет ситуацию также смежность наук, из-за чего затруднительно определить границы исследования.

Во-вторых, немаловажным является текущий статус развития теоретического понятийного аппарата в области организа-

ционных систем. А здесь мы наблюдаем несогласованность, разносторонность, противоречивость взглядов различных авторов, и общее «нежелание различных апологетов теории организационных систем понять друг друга» [3]. «С момента выявления этих проблем профессором Калифорнийского университета Г. Кунцем прошло более 40 лет, тем не менее можно утверждать, что ситуация с тем, что он назвал “джунгли менеджмента” (и что сейчас называется “разнообразием взглядов”), радикально не изменилось» [1].

В-третьих, как следствие всех вышеупомянутых проблем, возникают сложности при определении профессии людей, занимающихся анализом и совершенствованием организационной системы компании.

На сегодняшний день в литературе можно встретить различные интерпретации одной и той же профессии: аналитики бизнес систем, менеджеры по оптимизации бизнес процессов, контроллеры (контроллинг), менеджеры по организационному развитию, менеджеры по управлению эффективностью бизнеса и т. д.

Поэтому одну из целей исследования и дальнейшее развитие теории организационных систем можно определить как гармонизацию, структуризацию и систематизацию теории управления организационными системами, существующей на сегодняшний день, с текущей практикой бизнеса с целью формирования функциональных границ, рамок и возможностей профессии.

Объектом исследования является «организационная система». Уже в самом термине употребляется понятие «система», которое требует комплексного «системного подхода» к анализу организационных систем.

В процессе проведения системного анализа, выявления и проработки проблем организационной системы, «большинство менеджеров применяют элементы системного анализа, исключая при этом комплексную совокупность решений в рамках методологии» [там же], что в конечном итоге приводит к негативному конечному результату.

Недооценка сложности взаимосвязей организационной системы, а как следствие, отсутствие комплексного подхода к анализу этой системы, ориентация на краткосрочные, а не долгосрочные

цели — четвертая самая сложная проблема при работе с методологией управления организационными системами.

В основе системного анализа стоит задача выявления проблемных зон организационной системы, или зон развития, тормозящих общее организационное развитие, не достижение целей организации в долгосрочной перспективе.

Зона развития — это текущая слабая сторона, особенность организации, которая требует усиления, не позволяющая добиться желаемого результата в желаемые сроки, или это расхождение между желаемым состоянием и реальным состоянием организационной системы.

«Возникшая частная проблема, как правило, — инициация исследования в комплексе, и решение частных проблем ввиду особых свойств организационных систем не улучшает состояние системы в целом» [там же].

Методологию системного анализа организационных систем можно свести к следующим шагам:

- Формулирование цели исследования, основной идеей которого является переход от текущего состояния системы к требуемому более совершенному состоянию на базе выбранных критериев.
- Комплексный анализ всей системы, затрагивающий как внешние, так и внутренние факторы, которые воздействуют на организационную систему в целом.
- Описание проблем, зон развития путем анализа разрывов между требуемой и фактической системой.
- Анализ проблем (структуризация, классификация).
- Определение путей решения проблем с фокусом не на создание кардинально новой системы, а совершенствование текущей.
- Выделение этапов решения проблем.

Организационная система — это совокупность людей (групп людей), которые намеренно вступили во взаимоотношения для реализации цели. Цель организационной системы — это удовлетворение потребности внешней среды максимально эффективным способом. При этом отличительная особенность любой организационной системы — это то, что основными элементами системы являются люди (группы людей), сознательно вступивших во взаимоотношения. Отсюда «главная проблема организационной сис-

темы — отношения между людьми: установление отношений является важнейшим и неотъемлемым этапом организации системы. Вступление элементов в отношения подразумевает под собой обмен информацией по установленным каналам связи» [там же].

Таким образом, люди как один из самых нестабильных ресурсов организации, а также взаимоотношения людей (групп людей), сложные коммуникационные барьеры — это, пожалуй, пятая сложность, с которой приходится сталкиваться при анализе организационной системы и проработки методологии.

Из всех вышеупомянутых названий профессий мне близко понятие «контроллинг» — «это и философия, и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе». Выполняя сервисную функцию, контроллеры «превращаются в основного поставщика информации для руководителей». Контроллинг с точки функциональности можно определить «как ориентированную на перспективу систему информационно-аналитической, методической и инструментальной поддержки руководства при реализации цикла управления по всем функциональным сферам деятельности предприятия и процессам» [2].

То есть цель контроллинга — это поддержка процессов принятия управленческих решений путем адаптации традиционной системы учета к информационным потребностям должностных лиц, ответственных за принятие управленческих решений.

«Тенденция управленческого учета (контроллинга) — охват всех сторон бизнеса» [там же], поскольку уже не достаточно видеть результаты бизнеса в целом — необходимо оценивать вклад каждого подразделения, элемента системы в общий результат.

Базисными функциями контроллинга являются: поддержка планирования (формирование и совершенствование «архитектуры» системы планирования); учет (создание системы сбора и обработки информации); контроль реализации планов и анализ отклонений; оценка бизнес процессов и формирование отчетности; совершенствование бизнес процессов.

Таким образом, рассуждая о методологическом сопровождении теории управления эффективностью организационных систем, мы выявили большой список проблем, которые необходимо

решать. Этот список можно продолжать дальше, поскольку перечень проблем не исчерпывается данной статьей.

Главное — это даже не наличие проблем, а неспособность организации выявить, обозначить и актуализировать зоны развития из слабо развитого понятийного аппарата. В результате организации остаются один на один со сложными организационными проблемами, которые в долгосрочной перспективе имеют тенденцию накапливаться и перерастать из «болезни» в «патологию» [5]. Но «в этом, по-видимому, и заключается парадокс российского управления — управление, неэффективное в каждом конкретном пункте в каждый момент времени, в конечном счете достигает таких успехов, для достижения которых вообще-то требуется эффективное управление» [4].

Литература

1. *Тысленко А. Г.* Бизнес-системы. Теория и практика. М.: Альфа-Пресс, 2008. 312 с.

2. Контроллинг: учебник / А. М. Карминский [и др.]; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. 3-е изд., дораб. М.: ИД «ФОРУМ»; ИНФРА-М, 2014. 336 с. (Высшее образование).

3. *Куниц Г.* Теория менеджмента // Journal of Academy of Management. December, 1961.

4. *Прохоров А. П.* Русская модель управления. 2-е изд., испр. М.: Студии Артемия Лебедева, 2013. 492 с.

5. Управление изменениями в российских компаниях: учебник. 3-е изд. / Г. В. Широкова; Высш. школа менеджмента СПбГУ. СПб: Высш. школа менеджмента, 2009. 480 с.

6. *Хан Д., Хунгенберг Х.* ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / пер. с нем.; под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича [и др.]. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.

В. А. Полякова

Санкт-Петербургский государственный университет

**ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ
ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

Ключевые слова: регион, развитие, промышленность, промышленный потенциал, промышленный комплекс, бизнес-процессы, управление, развитие, конкурентоспособность.

Во время быстро меняющихся условий экономики, ведения бизнеса и жесткой конкуренции вопрос эффективного развития промышленных предприятий России становится все более актуальным. Основные тенденции развития экономики в изменяющихся рыночных условиях являются источником проблемы поиска новых методов, подходов и технологий управления промышленным комплексом, который играет важнейшую роль в экономике любой страны, определяя ее место в мировом сообществе и осуществляя социальную и экономическую стабильность.

Понятие «промышленного комплекса» очень часто встречается в литературных источниках, хотя точного определения данного термина в экономической литературе нет. Федеральное законодательство определяет промышленный комплекс как совокупность организаций, основная деятельность которых направлена на реализацию интересов государства в сфере экономики, науки и производства, национальной безопасности жителей страны, сохранения возможностей разработки наукоемкой конкурентоспособной продукции [1]. Промышленный комплекс региона характеризуется совокупностью всех хозяйствующих субъектов, занимающихся производственными видами экономической деятельности на территории определенного региона, тесно связанных и взаимодействующих друг с другом, образуя единую целостность, деятельность которых способствует повышению конкурентоспособности региона, более эффективному развитию промышленности и региона в целом [7, с. 3]. Стоит отметить, что единство промышленного комплекса в региональном аспекте заключается в территории, в пределах которой расположены промышленные предприятия. Региональные промышленные комплексы используют материальные и экономические ресурсы региона и объединены инфраструктурными, финансовыми, материальными и информационными потоками [8, с. 99].

Управление промышленным комплексом обеспечивает проведение государственной политики и осуществление функций по

формированию, развитию, государственному регулированию и реализации промышленной политики в отделе гражданских отраслей промышленности и отделе машиностроения и оборонно-промышленного комплекса [3, с. 183]. Данная политика должна быть направлена на обеспечение сбалансированного развития и повышения конкурентоспособности промышленных предприятий региона.

Выделим несколько проблем, касающихся управления промышленным комплексом региона:

1. В современных условиях субъекты РФ сосредоточили большую часть властных полномочий и регион, являясь субъектом собственности делегирует функции собственника широкому кругу хозяйствующих субъектов, что приводит к большей экономической самостоятельности промышленного комплекса и затрудняет формирование и осуществление программно-целевых методов управления [6, с. 30].

2. Также в настоящее время меняются стимулирующая и регулирующая функции субъектов регионального управления. С одной стороны, идет поощрение любого предпринимательства, а с другой они вынуждены формировать механизм взаимодействия с региональным промышленным комплексом на взаимовыгодных условиях.

3. Для обеспечения заинтересованности субъектов Федерации в создании новых промышленных объектов необходимо законодательно закрепить их функции в соответствии с региональными задачами, что требует дополнительных согласований и сбивает ритмичность деятельности региональных промышленных комплексов России.

В процессе управления промышленным комплексом региона можно выделить несколько принципов управления [4, с. 74]:

1. Обеспечение активной роли государственного регулирования в создании общерегиональной производственной инфраструктуры.

2. Важное место в развитии промышленного комплекса занимает обеспечение конкуренции, так как только этот фактор может простимулировать предприятия стремиться к поиску наилучших технологических решений, обновлению оборудования и продук-

ции, проведению новых исследовательских разработок. Конкурентоспособность промышленного комплекса зависит от качества и эффективности управления. основополагающим стержнем внутренней среды любого комплекса выступает организационная структура управления, определяющая цели и стратегию развития предприятия в зависимости от быстроменяющейся внешней среды и условий рынка. Необходимо создать гибкую, оперативную и адекватно реагирующую на внутренние и внешние изменения среды предприятия систему управления.

В большинстве российских организаций преобладает традиционный функциональный подход к управлению, который применим для организаций с простой организационной структурой, и совершенно не подходит для крупных промышленных предприятий, так как функциональные подразделения не заинтересованы в общих результатах. Эффективнее применить процессный подход при котором каждая структурная единица осуществляет выполнение конкретных бизнес-процессов. Он имеет следующие характерные черты [7, с. 4]:

- Ответственность сотрудников за свою деятельность и за те бизнес-процессы, в которых он участвует.
- Широкое делегирование полномочий.
- Небольшое количество уровней принятия решения.
- Автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

Для промышленных комплексов более эффективной будет процессно-ориентированная концепция стратегического управления развитием промышленного комплекса. Она включает в себя несколько подходов, необходимых для управления предприятием в долгосрочной перспективе, к ним относятся: системный, синергетический, процессный и стратегический подход. К процессно-ориентированному стратегическому управлению промышленного комплекса можно отнести несколько важных условий:

Условие 1. Системность, прозрачность и целенаправленность.

Условие 2. Процессная структура промышленного комплекса как системы: в данном случае можно предложить применение процессного принципа, в основу которого входит разложение любой системы на процессы, посредством которых реализуются функции системы.

Условие 3. Системно-синергетическое содержание развития процессной системы промышленного комплекса: в данном условии развитие промышленного комплекса представляет собой цикл сменяющихся периодов динамической неустойчивости.

Условие 4. Целевое развитие промышленного комплекса через его совершенствование: воспроизводство конкурентоспособной промышленной продукции, гарантирующее высокий уровень качества в долгосрочной перспективе [9, с. 27].

Условие 5. Устойчивость развития процессной системы промышленного комплекса: реализация текущих целей развития промышленного комплекса без возможного ущерба в будущем, т. е. необходимо сохранять баланс между экономическими, экологическими и социальными функциями.

Условие 6. Целенаправленность управления устойчивого развития промышленного комплекса: необходим переход на новый уровень развития промышленного предприятия, сокращающий длительность революционной базы и снижение неопределенности выбора для формирования желаемой траектории развития.

Условие 7. Устойчивое развитие процессной системы промышленного комплекса в условиях конкуренции: необходимо создание, выявление и использование конкурентных преимуществ в сфере промышленного производства с целью привлечения дополнительных ресурсов [10, с. 328].

Условие 8. Необходимо обосновать систему затрат промышленного комплекса региона., которая представляет собой динамический процесс, целью которого является достижение высокого экономического результата. К функциям управления затратами относится разработка и принятие решений, реализация решений и мониторинг, включающий учет и аудит.

В условиях жесткой конкуренции, на фоне активизации кризисных явлений и повышения насыщенности рынка новой продукцией повышается необходимость в эффективном управлении промышленным комплексом региона и сбалансированном развитии его производственных и инфраструктурных процессов. Результатом предложенных мероприятий станет развитие ресурсного и материального потенциала промышленного

регионального комплекса, рост инновационной и инвестиционной активности, что позволит существенно повысить конкурентоспособность и экономическую безопасность региона и страны в целом.

Литература

1. О промышленной политике в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ (посл. ред.).

2. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.»): Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 10.02.2017).

3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. / Министерство экономического развития РФ.

4. План деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации на 2016–2021 гг. 74 с.

5. *Кевеш А. Л.* Промышленность России. 2014. М.: Росстат, 2014. 327 с.

6. *Степанова М. В., Гашио Е.* Элементы и контуры промышленной политики: аналитический сборник. М.: Аналит. центр при Правительстве РФ, 2015. 30 с.

7. *Блинов А. О.* Стратегическое управление развитием промышленного комплекса на основе процессного подхода // Стратегии бизнеса. 2013. № 2. С. 2–6.

8. *Марковкин Д. Е.* Промышленный комплекс региона как объект управления // Микроэкономика. 2013. № 5. С. 97–101.

9. *Гринкруг Д. Л.* Управление формированием и развитием промышленной политики региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2013. 23 с.

10. *Романова О. А., Стариков Е. Н.* Изменение вектора промышленной политики и возможности инновационного развития индустриальных регионов // Экономика региона. 2015. № 3. С. 322–333.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ НА ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

***Ключевые слова:** финансовая культура, корпоративная культура, финансовые организации.*

В современном мире в финансовой индустрии улучшение финансовой культуры является неотъемлемым элементом деятельности. Это стремление важно для обеспечения финансовой стабильности с течением времени, а также для обеспечения общественного доверия к финансовой системе. Нужно рассмотреть проблемы культуры, ее стимулирование и поведение.

В последние годы продолжают случаться серьезные профессиональных неудач финансовых организаций, этические упущения и нарушения в финансовых учреждениях привели к множеству проблем, они вытекают из финансовой культуры фирм, а эта культура в значительной степени определяется руководством. Под внутренней культурой фирмы, в данной статье, подразумеваются неявные нормы поведения руководства при отсутствии правил или их несоблюдения. Культура существует внутри каждой фирмы, независимо от того, признана она или проигнорирована, будь то воспитание или пренебрежение. Культура отражает преобладающее отношение и поведение внутри фирмы, ее иногда сложно видеть, но ее определенно можно почувствовать. Культура относится к тому, что компания «должна» делать, а не к тому, что она «может» сделать.

В настоящее время ряд проблем испытывают финансовые организации, и в большей степени банковский сектор, так как Центральный банк России отзывает лицензии на ведение деятельности у банков, особенно у мелких, которые не показывают высокую производительность, а также под эту волну попадают более крупные банки, например банк «Югра», который занимал 27-е место на рынке банковских услуг [2]. Закрытые банки постоянно

получали предупреждения за неправомерное использование вверенных им обязательств перед клиентами и государством. В деятельности ряда банков присутствовало мошенничество, фикция, вывоз средств за границу. Все это указывает на низкую финансовую культуру и способствует развитию недоверия населения к банковскому сектору. Так исследование всероссийского центра изучения общественного мнения, проанализировавшего вопрос «Как политика Банка России по расчистке банковского сектора влияет на опасения Россиян за свои сбережения», показало, что 44% участвующих респондентов высказали свои опасения о возникновении банковского кризиса в ближайшие 2–3 года [1].

Одним из важных элементов, повлиявшим на финансовую культуру, стал сдвиг в преобладающей бизнес-модели от традиционно-коммерческой и инвестиционно-банковской к торговой [5]. То есть от ориентированной на клиента к ориентации на транзакционную деятельность. Клиенты по сути стали контрагентами, другой стороной сделки, а не партнерами в долгосрочных деловых отношениях. В общем, взаимоотношения стали более обезличенными, что облегчает рационализацию плохого поведения, и как результат труднее будет определить кому будет причинен вред при неэтичных действиях. Мощные стимулы к оплате, связанные с краткосрочной прибылью, в сочетании с гибким и ликвидным рынком труда также способствовали уменьшению лояльности фирмы, а иногда и игнорированию закона с целью получения более крупных бонусов [4].

Хотя культурные и этические проблемы не уникальны для финансовой отрасли, финансовые фирмы отличаются от других фирм важными особенностями. Во-первых, финансовый сектор играет ключевую публичную роль в распределении дефицитного капитала. Чтобы экономика достигла своего долгосрочного потенциального роста, нам нужен динамичный финансовый сектор. Поскольку финансовая культура оказывает сильное влияние на экономические показатели компании, она может иметь поляризационный эффект. Сильная финансовая культура, совместимая с окружающей средой, обеспечит лучшие финансовые результаты по сравнению с более слабой финансовой культурой. Но сильная финансовая культура, не соответствующая окружаю-

щей среде, будет препятствовать компании больше, чем слабая финансовая культура.

Во-вторых, финансовые организации осуществляют свою деятельность, отчасти, в интересах общественности, а не просто для акционеров, сотрудников и корпоративных клиентов [3, с. 195]. Если финансовая отрасль не сможет восстановить доверие общественности, она не сможет эффективно выполнять свои основные функции. По этой одной причине финансовая индустрия должна делать гораздо больше, работать над выработкой совместных решений, направленных на улучшение культуры и восстановление общественного доверия. Решение этой проблемы должно начаться с высшего руководства фирмы, в качестве первого шага топ-менеджерам необходимо держать контроль и наблюдение за своим поведением и критически изучать поведенческие нормы в своей фирме. Устойчивые изменения в любой фирме потребуют времени. Топ-менеджеры должны брать на себя ответственность за решение проблемы и часто, достоверно и последовательно сообщать о важности финансовой культуры. Совет директоров призван сыграть решающую роль в установлении тона и привлечении топ-менеджеров к ответственности за осуществление устойчивых преобразований. Здоровая культура должна быть тщательно воспитана, чтобы у нее был шанс стать самодостаточной. Чаще всего успешное развитие финансовой культуры происходит под управлением «*Servant leader*», который обеспечивает четкий набор ценностей, ожиданий норм, руководящих принципов, определяющих поведение сотрудников и принятия решений [6].

Поистине, хорошая корпоративная и финансовая культура компании и подлинное лидерство руководителей и управляющих повышают лояльность клиентов, развивают бизнес, удерживают сотрудников, привлекают клиентов, а также повышают ценность фирмы.

Литература

1. *Криворотова А.* Почти половина россиян допустили скорый банковский кризис [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/finances/18/09/2017/59bc1c6b9a7947531102c79e> (дата обращения: 19.09.2017).

2. *Блинов М.* Банковский кризис в России распространяется и на крупные банки [Электронный ресурс]. URL: <http://inosmi.ru/economic/20170911/240236345.html> (дата обращения: 19.09.2017).

3. *Кунин В. А.* Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Уч. зап. Междунар. банков. ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

4. *Давыдова О. А.* Факторы повышения кредитоспособности в условиях экономического кризиса // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2016.

5. *Dudley W. C.* Enhancing Financial Stability by Improving Culture in the Financial Services Industry [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/Dudley-Enhancing-Financial-Stability-by-Improving-Culture-in-the-Financial-Services-Industry.pdf> (дата обращения: 19.09.2017).

6. *Miller G.* Corporate culture is most powerful influence on financial performance [Электронный ресурс]. URL: <http://www.denverpost.com/2016/04/15/corporate-culture-is-most-powerful-influence-on-financial-performance> (дата обращения: 19.09.2017).

Э. Я. Смиликалне
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВ — ЭТО ЗОЖ В БИНЕСЕ

Хотите пошаговый план, как начать год владельцу бизнеса, или пошаговую инструкцию после месяца «тушения пожаров»?

Во многих компаниях каждый год наступают на одни и те же грабли — полный цейтнот в декабре, срываются сроки выполнения заказов, поставок, и все это из-за проблем с финансами. Что можно сделать с этой лихорадкой? Наверное, можно.

Попробовать начать новую жизнь с понедельника. Главное желание — вести «здоровый образ жизни», жить по-старому уже нет сил, а по-новому — нужна привычка переключать мозги с автопилота на осознанность. Что особенно тяжело дается? Конеч-

но, то, что надо делать систематически — планирование, контроль и анализ результатов деятельности, деятельности работников и в целом всей компании. Вначале этот процесс идет со скрипом, а через пару месяцев станет стандартной процедурой, как зубы почистить.

С чего начать? Вначале надо провести внутренний аудит в компании и выявить слабые, узкие места, которые явно тормозят бизнес, и настроить основные маркерные показатели для контроля. Этот процесс может занять у вас дней пять. А дальше, для контроля результатов, анализа и корректировки планов, в начале каждого месяца вы будете тратить пару часов.

Итак, «здоровый образ жизни» для владельца бизнеса за пять дней.

День 1:

Давайте для начала, отоспавшись и отъевшись на праздниках, в первый день на работе вспомним и зафиксируем наиболее проблемные моменты декабря, на решение которых отвлекались ресурсы: человеческие, временные, финансы. Декабрь проявляет все наши больные места, и есть возможность, выявив их, перестроить бизнес-процессы и снизить риск повторения. Лучше всего оформить это все в виде таблицы:

- 1) проблема;
- 2) на каком этапе / бизнес-процессе возникла;
- 3) какие ресурсы отвлекла;
- 4) что явилось первопричиной.

Если после консолидации и анализа информации, вы увидите некоторую связь и повторяющиеся факты, решение как закрыть эти слабые звенья цепи вы найдете. Наверное, для первого дня, после длительных праздников, этого достаточно.

День 2:

Для анализа результатов деятельности за год необходимы данные из управленческого или если его нет из бухгалтерского учета. На сбор этих данных потребуется 2–3 часа. Заполняем таблицу Excel. Анализируем полученные данные. Идеально, если можно сравнить с данными за предыдущий год.

На что обращаем внимание:

1. Строим годовой тренд по выручке, сравниваем с предыдущим годом, есть ли одинаковые участки, сезонное влияние, дина-

мика (повышающаяся, понижающаяся), определяем самый плохой результат и самый лучший результат года. Запрашиваем эти месяцы в развертке, чтобы понять, что было сделано очень хорошо, и использовать дальше, а что было плохо — стараться предотвратить или полностью исключить.

2. Анализируем маржинальность — колебания, рост, снижение, изменения в сравнении с прошлым годом.

3. Определяем эффективность деятельности — соотношение выручки к количеству работников, прибыли к количеству работников. Анализируем полученные тренды, как они отличаются от трендов по выручке. Поднимаем факты по лучшему и худшему месяцу для анализа действий или бездействий команды.

4. Анализируем динамику финансового цикла и его составляющих по году: оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Это очень важные показатели, так как они отвечают на вопрос: а где прибыль? Возможно, выросли остатки запасов материалов или товара на складе или увеличилась дебиторка.

День 3:

После общего анализа можно перейти к анализу, на что тратятся деньги в компании: анализ себестоимости и постоянных затрат. Определяем месяцы с высокой себестоимостью и низкой — анализируем причины и структуру затрат в эти месяцы. Выявляем существенные отклонения в разрезе процессов, продуктов, подразделений. Надо оценить, скачки затрат связаны с управленческой ошибкой или явились тактическим шагом. Выявляем расходы, которые медленно, но неуклонно росли, не приводя к повышению рентабельности.

На основе проведенного анализа вырабатываем нормы и лимиты по основным статьям расходов и назначаем ответственных лиц за контроль выполнения.

День 4:

День для суммирования всей информации полученной за предыдущие три дня — составление прогнозного бюджета на месяц и квартал. На более длительные сроки не стоит, так как вы будете выдвигать гипотезу о возможных финансовых результатах компании и проверять жизнью ее правильность. В соответствии с

полученными результатами, по окончании периода, будете вносить коррективы и опять тестировать новую гипотезу.

Главное, что необходимо от прогнозного бюджета — это расчет трех финансовых отчетов:

1. Бюджета прибыли и убытки (БДР) — по которому можно понять, что компания в соответствии трендовой выручкой и нормами по себестоимости и постоянными расходами работает с операционной прибылью, а если нет, то что с этим делать.

2. Бюджет движения денежных средств (БДДС) — даст понимание, когда в компании при имеющейся динамике сбора дебиторской задолженности и оплате кредиторской задолженности могут возникнуть кассовые разрывы и какие решения в этом случае необходимо будет принимать (овердрафт, отсрочки по аренде или другие варианты).

3. Бюджет баланса (ББ) — по которому можно определить уровень запасов, дебиторки и кредиторки на начало и конец периода — контрольные показатели на «приборной панели управления» бизнесом.

А теперь по поводу «панели управления». Для меня управление бизнесом — это управление мощным транспортным средством, причем в трехмерном пространстве — самолетом. Мы, управляя бизнесом, управляем не только скоростью, изменением вектора движения влево, вправо или прямо, но также вверх и вниз. А это как в самолете, надо все время держать контроль прибора горизонта, чтобы не завалиться в штопор. Так вот, в бизнесе «панель управления» — ваши три формы БДР, БДДС, ББ. Если контролируете динамику изменений по всем показателям — значит, контролируете бизнес; не контролируете — значит, руководствуетесь чувствами и ощущениями, и как результат турбулентность и постоянная лихорадка в компании.

День 5:

Если у вас появилось понимание по выручке из бюджета на квартал, то можно подумать о легальной оптимизации налогов и найти более выгодные «белые схемы» в замену очень рискованных «серых». Сегодняшнее законодательство дает очень много возможностей легально платить и, главное, платить небольшие налоги. Найдите специалистов, кто может вам помочь, они есть.

По окончании месяца необходимо провести контроль исполнения прогнозных показателей, анализ отклонений и гибкую корректировку показателей на следующий период.

Если вам удалось с пользой прожить эти пять дней и у вас появилась «панель управления» бизнесом, то я за вас очень рада.

2017-й станет годом проверки для российского бизнеса — выживание при снижающейся доходности, т. е. как виртуозно вы умеете управлять своим транспортным средством в сложнейших погодных условиях.

А. О. Смирнов

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ключевые слова: *государственная собственность, управление, экономика, инновация.*

Государственная собственность — объективно необходимый элемент структуры современного общества, поскольку ее место тесно связано с ролью государства в экономике, наличием потребностей, удовлетворение которых не может обеспечить частное предпринимательство. Государственная собственность и государственный сектор служат фактором экономического роста, залогом стабильности и устойчивого развития, гарантом сохранения национального богатства. В условиях смены технологических укладов, а также инновационного развития экономики России особое значение приобретает как теоретическое обоснование необходимости, границ и форм воздействия государства на экономическое развитие, так и поиск наиболее эффективных механизмов управления государственной собственностью.

Одним из важных направлений совершенствования управления государственной собственностью является формирование нового механизма управления государственными долями в акционерных компаниях, а также реформирование системы представительства интересов государства в акционерных обществах [1, с. 25].

По сравнению с унитарными предприятиями, создание акционерных обществ с государственным капиталом имеет ряд преимуществ.

Во-первых, в отличие от унитарных предприятий, акционерные общества с государственным участием являются полноценными субъектами рыночных отношений, что позволяет сформировать в них эффективный механизм воспроизводства и использования государственной собственности.

Во-вторых, государство, продав долю в уставном капитале предприятия, может получить дополнительные средства в бюджет и в то же время сохранить контроль над предприятием.

В-третьих, акционерная (долевая) форма предприятия позволяет за счет новых эмиссий акций увеличивать капитал предприятия и таким образом расширять производство, концентрируя капитал.

В-четвертых, акционерная (долевая) форма предприятия дает возможность различных слияний, тем самым увеличивая капитал за счет его концентрации, что может благоприятно сказаться на функционировании государственных предприятий.

В-пятых, государственные представители в акционерных обществах с государственным капиталом в меньшей степени подвержены узковедомственным отраслевым интересам, поскольку чаще всего работают по контракту с представительными органами власти.

В настоящее время деятельность государственных органов по управлению государственными долями в акционерных обществах нельзя признать удовлетворительной. Эта деятельность нуждается в коренном реформировании и должна быть нацелена на решение двух основных задач:

- 1) государство как собственник предприятия должно предоставлять большую самостоятельность менеджменту в практическом управлении предприятием;

2) государство должно иметь возможность влиять на то, чтобы предприятие было обязано добиваться достижения указанных целей государства, и чтобы исполнение этих обязательств контролировалось.

В настоящее время в акционерных обществах с государственным капиталом около двух тысяч служащих занимаются тем, что представляют интересы государства в акционерных компаниях [2, с. 38]. Государство назначает своих представителей из числа государственных служащих или других граждан России, которые обязаны согласовывать свои действия с органами исполнительной власти. При этом их деятельность чаще всего является неэффективной, что объясняется целым рядом причин.

Во-первых, государственные представители обладают ограниченным набором прав и возможностей, что не позволяет им в должной мере влиять на принимаемые акционерным обществом решения, которые противоречат государственным интересам.

Во-вторых, деятельность государственных представителей чаще всего является дополнительной нагрузкой к их основным профессиональным обязанностям, а низкая оплата труда не создает соответствующих стимулов к эффективной работе.

В-третьих, невысокий уровень профессионализма и квалификации в сфере коммерческого управления не позволяет государственным представителям полноценно участвовать в управлении акционерными обществами.

Для того чтобы институт государственных представителей заработал эффективно, необходимо, принять целый ряд нормативных документов, регламентирующих деятельность государственных представителей. В этих документах должны быть, в первую очередь, определены: круг обязанностей государственных представителей; степень их самостоятельности при принятии тех или иных решений; система стимулов; экономическая ответственность за ущерб, причиненной государственной собственности непрофессиональными действиями или неквалифицированным выполнением своих функций; система повышения квалификации государственных представителей; система отбора государственных служащих для выполнения этой функции.

Чтобы создать институт представителей, государство должно располагать достаточно большим потенциалом квалифицирован-

ных кадров с опытом работы в управлении предприятиями. Государственными представителями могут быть не только чиновники, но и специалисты из коммерческих структур, представители профессиональных сообществ, с которыми органы исполнительной власти должны заключать соответствующий договор. Но в любом случае, право представлять государство в акционерных обществах, имеющих в собственности пакеты государственных акций, должно передаваться исключительно на конкурсной основе.

Представляется возможным также, в целях стимулирования деятельности государственных представителей, внести изменение в законодательство об акционерных обществах, позволяющее направлять часть дивидендов, получаемых от госпакета акций, на стимулирование деятельности государственных представителей.

Альтернативным институту представителей государства в акционерных обществах является вариант использования контрактной системы, предполагающей передачу акций государства в доверительное управление непосредственно руководству акционерного общества или отдельному менеджеру [3, с. 520].

Сегодня институт доверительного управления в России фактически не работает, а конкретные примеры передачи объектов государственной собственности в доверительное управление имеют неоднозначные результаты. Во многом это объясняется тем, что в настоящее время в России отсутствуют в достаточном количестве управляющие компании, а также отсутствуют источники финансирования деятельности данных компаний. В то же время следует говорить и о недостаточной проработке законодательного решения вопроса о системе доверительного управления в России.

Развитие системы доверительного управления может осуществляться только в условиях отмены ряда ограничений для деятельности доверенного лица. Кроме того, следует кардинально пересмотреть процедуру составления контракта и конкурсного отбора доверительных управляющих. Следует также разработать положение и типовой договор о доверительном управлении, который должен обязательно включать механизм обеспечения экономической ответственности менеджера за нанесенный ущерб

государственной собственности в результате невыполнения контракта, а также определять систему стимулов для менеджера.

Сегодня, хотя передача в доверительное управление предусматривает конкурсную процедуру привлечения доверительных управляющих, однако она не определяет необходимость подготовки участниками конкурсов предложений о наилучшем способе достижения этой цели, а также порядок отчетности, контроля, основания для применения мер ответственности в отношении доверительного управляющего.

Условием эффективности доверительного управления в условиях меняющихся технологических укладов и эпоху инновационной экономики может быть только заинтересованность участников этого процесса. При этом в доверительное управление должны, в первую очередь, передаваться не лучшие, стабильно работающие предприятия, а те, которые нуждаются в улучшении финансового положения.

Одним из важнейших аспектов управления государственной собственностью является совершенствование регулирования государством деятельности естественных монополий. Появление естественных монополий обуславливает необходимость совершенствования государственного регулирования этого сектора экономики. В мировой практике накоплен широкий спектр инструментов государственного регулирования естественной монополии, который в России еще недостаточно используется.

Естественная монополия — это такое состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции, а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами.

Наличие естественной монополии во многом обусловлено технологическими особенностями. Как правило, естественные монополии представлены сетевыми структурами (трубопроводный транспорт, системы водоснабжения, линии электропередач, железнодорожные пути и т. п.), в которых высоки постоянные издержки, что обеспечивает экономию на масштабах, т. е. снижение удельных (на единицу продукции) издержек по мере увеличения объемов производства. Именно это определяет эффективность

сосредоточения выпуска у единственного производителя. К тому же конкуренция здесь невозможна вследствие исключительно высоких невозвратных издержек.

Естественная монополия существует, когда эффект ее масштаба настолько велик, что один хозяйствующий субъект может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки, чем были бы издержки у ряда конкурирующих с ним хозяйствующих субъектов. Крупные предприятия обладают лучшей технической оснащенностью и большей мощностью, за счет чего происходит повышение производительности труда и понижение издержек на единицу продукции, что означает более эффективное использование ресурсов. Поэтому естественная монополия становится желанным явлением для общества.

В то же время необходимость ограничения монопольных тенденций, неизбежно возникающих в отраслях естественных монополий, заставляет государство установить контроль над естественными монополиями, поскольку весьма распространенным явлением для естественных монополий становится злоупотребление его монопольным положением в форме завышения издержек или вздувания прибыли, что сводит на нет более высокую техническую эффективность. Поэтому очень часто именно естественные монополии становятся объектами национализации.

Опыт большинства стран показал, что именно государственная или смешанная собственность в сфере естественной монополии позволяет наилучшим образом контролировать предоставление обществу жизненно-важных видов продукции (услуг), обеспечить национальную безопасность, поддерживать единое экономическое пространство. Государственная собственность на естественно монопольные виды деятельности через представительство государства в менеджменте помогает осуществлять государственный контроль над финансовыми потоками естественной монополии.

Особенности механизма функционирования естественной монополии, представленной государственной или смешанной формой собственности, проявляются в методах ценообразования на продукцию или услуги естественной монополии, а также в ограничении конкурентных отношений и информационной асимметрии.

В большинстве стран регулирование деятельности компаний на рынках естественных монополий происходит в соответствии с двумя основными моделями:

- 1) регулирование нормы прибыли;
- 2) регулирование тарифов (цен).

Выделение в качестве самостоятельных этих двух методов еще не означает, что в первом случае регулируется только норма прибыли, а во втором цена (тариф). И в том, и в другом случае используются норма прибыли и цена. Однако в первом случае тариф устанавливается на базе фиксированного (гарантированного) уровня прибыльности, во втором — прибыльность косвенно задается через соотношение высоты тарифа и величины ожидаемых издержек.

Естественные монополии в России имеют свои особенности. Современной тенденцией по развитию и реформированию естественных монополий в России является сохранение преимущественно государственной собственности в данном секторе хозяйственной деятельности, которая позволяет осуществлять контроль над финансовыми потоками через представительство в совете директоров, менеджменте компаний естественных монополий.

Предприятия естественных монополий для России и для большинства субъектов РФ являются системо- и бюджетообразующими. Вместе с тем, в силу значительного износа основных производственных фондов естественные монополии нуждаются в привлечении крупномасштабных инвестиций в их модернизацию. В России естественные монополии встроены в жесткую вертикально интегрированную структуру рынка, объединяющую в единый цикл производство, передачу, распределение и сбыт продукции, представленную крупнейшими монополистами-гигантами: ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Газпром» и др., которые уже долгое время доминируют на рынке. Такой характер вертикально интегрированных структур сложился с учетом регионально-климатических, социально-экономических (наследие командно-административной системы, специфика условий формирования рыночных отношений) и правовых (отсутствие развитых рыночных институтов) особенностей развития России.

В соответствии с законом «О естественных монополиях», в России органы регулирования естественных монополий могут применять два основных метода регулирования деятельности естественных монополий:

- 1) ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня;
- 2) определение потребностей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом (реализуемом) субъектом естественной монополии, с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей [5, с. 57].

Необходимость применения второго метода прямо детерминирована природой естественных монополий. Производимые в них товары нередко объективно ограничены по своим ресурсам, а то и вовсе исчерпаемы (полное использование разведанных месторождений, сокращение добычи и т. п.). Это обстоятельство позволяет субъектам естественных монополий выборочно, по своему усмотрению, продавать товары одним потребителям и лишать этих товаров других потребителей. Вмешательство государства призвано защитить интересы всех потребителей.

Перечисленных двух методов явно недостаточно для того, чтобы естественные монополии в России осуществляли свою деятельность не в ущерб общенациональным интересам. Эти методы должны быть дополнены еще рядом мер, более полно учитывающих специфическую российскую ситуацию. Кроме того, и сами по себе методы, выделенные в законе «О естественных монополиях», нуждаются в уточнении.

Прежде всего, это касается регулирования цен. В России регулирование цен может осуществляться путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельного уровня рентабельности, декларирования повышения цен и предельных коэффициентов изменения цен. Использование фиксированных, а также предельных цен или надбавок в целях эффективного ре-

гулирования естественных монополий в условиях достаточно высокой инфляции, которая до сих пор существует в России, нецелесообразно. Более того, в настоящее время регулирование цен естественных монополий в России осуществляется преимущественно в форме установления верхнего предела тарифов (определяемого относительно темпа инфляции или роста индекса цен в промышленности). Однако чаще всего определение этой цены осуществляется не на базе квалифицированных расчетов, прогнозов и т. п., а «на глазок». Естественно, такая цена не может в полной мере играть роль регулятора деятельности естественных монополий.

В качестве альтернативы непосредственному ценовому регулированию представляется возможным предложить регулирование тарифов на продукцию естественных монополий через эффективную норму прибыли на используемый капитал. Однако необходимо иметь в виду, что в этих условиях может возникнуть много проблем. Прежде всего, в России возникают проблемы с определением издержек естественных монополий. Цены на продукцию таких монополий, отражающие их реальные и необходимые издержки, в силу независящих от компаний обстоятельств, могут быть непомерно высоки для экономики, что и наблюдается в России.

В этих условиях возникает необходимость прибегать к чисто административному установлению цен, с тем, чтобы поддержать их на низком, приемлемом для потребителей уровне и одновременно компенсировать убытки производителей посредством субсидирования [там же, с. 325].

Недостаток подобной практики состоит в том, что заморозить цены оказывается проще, чем изыскивать средства для выплаты субсидий, а потому полуавтоматический режим корректировки цен естественных монополий (процентная индексация их по динамике издержек) оказывается предпочтительнее.

При регулировании нормы прибыли неизбежно возникнут проблемы с оценкой имущества. Оценка имущества по воспроизводственной стоимости сама по себе — это очень сложный процесс, который в условиях экономической нестабильности усложняется еще двумя обстоятельствами [6, с. 301].

Во-первых, инфляционными деформациями реальной стоимости объекта оценки. Во-вторых, высокой степенью морально-го и физического износа оборудования российских компаний.

Вторая крупная проблема после оценки имущества — это установление эффективной нормы прибыли. В США регулирующие агентства разрешают корпорациям в отраслях естественных монополий устанавливать такие тарифы, которые приносят им прибыль, равную прибыли, получаемой в том же регионе и за тот же самый период времени на такие же капиталовложения в другие предприятия, за исключением особо рискованных, высокоприбыльных и спекулятивных проектов. Верхним пределом определяется норма прибыли, обеспечивающая разумный уровень дивидендов на акционерный капитал, а нижним — доходность на государственные облигации.

В России вряд ли можно использовать этот метод. Установить прибыль для субъектов естественных монополий на уровне, который приносят акции российских предприятий или государственные ценные бумаги невозможно. К тому же никто не знает, какова средняя норма прибыли по стране. Официальная статистика не оперирует этим показателем. Кроме того, нельзя не учитывать и прямые недостатки метода регулирования нормы прибыли, который сам по себе носит затратный характер. Этот метод побуждает предпринимателей всячески увеличивать тарифную базу, включая, например, неосязаемые активы в целях завышения оценки вложенного капитала и получения большей прибыли.

Таким образом, регулирование цен и тарифов на продукцию естественных монополий посредством установления фиксированной нормы прибыли на вложенный капитал корпорации будет являться в России административным стимулятором для поиска незаконных путей получения прибыли. Поэтому этот способ вряд ли может быть широко использован в России.

Таким образом, представляется возможным сделать вывод о том, что наиболее приемлемым способом регулирования деятельности естественных монополий в России является метод предельных коэффициентов изменения цен, когда индексирование цен и тарифов на продукцию естественных монополий будет ин-

дексироваться в соответствии с ростом общего уровня цен в экономике. При использовании этого метода необходимо более точно определить исходную базовую цену, которую предстоит индексировать, а по истечении определенного времени и пересматривать. Целесообразно при этом учитывать не только сложившуюся структуру и стоимость издержек производства, но и предусматривать их динамику в будущем, изменение цен на отдельные компоненты издержек.

Необходимо иметь в виду, что государственное регулирование деятельности естественных монополий несовершенно. Для качественного регулирования цен и тарифов на продукцию естественных монополий у государства всегда не хватает времени и не хватает необходимой информации. Поэтому альтернативой ценовому регулированию может быть внедрение элементов конкуренции и реструктуризация естественных монополий.

Литература

1. *Володькин В. П.* Научно-экономическое обоснование системы управления государственной собственностью: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2000.

2. *Дружинин Н. Л.* Проблема экономии транзакционных издержек и международный опыт институционального решения проблем жилищно-коммунального хозяйства // Вестн. Уфим. гос. ун-та экон. и сервиса. 2015. № 1. С. 38–43.

3. *Кошкин В. И., Шупыро В. М.* Управление государственной собственностью: учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 2003. 566 с.

4. *Михеев А. А.* Управление собственностью в экономической системе региона: монография. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2008.

5. *Талапина Э. В.* Публичное право и экономика: учеб. для вузов. М.: Волтерс Клувер, 2011. 520 с.

6. *Юрченко Т. В.* Проблема повышения устойчивости бюджетов сельских территорий // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2016. С. 301–306.

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

***Ключевые слова:** программное обеспечение, облачное хранилище, финансовый менеджмент.*

На сегодняшний день без использования новых методов и технологий управления, новых информационных технологий все более весомых факторов при оценке инвестиционной привлекательности предприятию крайне сложно выстоять в новой экономической ситуации.

Эффективное функционирование предприятий основано на решении, в основном, двух классов задач. Это задачи управления производительностью и задачи управления качеством товаров и услуг. Решение этих задач необходимо для достижения основной цели функционирования предприятия: выпуска продукции и услуг необходимого качества, объема и номенклатуры.

В современной организации удовлетворить такому требованию можно, лишь обладая новейшими информационными технологиями управления. Однако, несмотря на наличие отдельных программных продуктов, связанных с технологической подготовкой, планированием, документооборотом на подавляющем большинстве российских предприятий отсутствует комплексная интегрированная система управления предприятием, в то время как предприятия развитых стран располагают методами сквозного моделирования материальных и информационных потоков на всех этапах жизненного цикла. Повышение конкурентоспособности отечественных предприятий требует роста эффективности работы всех подсистем, оптимизации материальных и информационных потоков, что невозможно без использования специализированных программных средств, направленных на создание интегрированной системы управления и обеспечение требований семейства международных стандартов. Попытки разработать

и наладить, пусть и наилучшим образом, управление отдельными составляющими процесса неизбежно приводит к рассогласованию и противоречиям при развитии предприятия в целом.

Данное исследование актуально потому, что позволяет решить ряд практических задач на основе полученных в процессе исследования данных.

В процессе исследования нами были изучены работы различных авторов.

Разговор о том, как бумажные носители информации будут все более стремительно исчезать в будущем, идет в течение уже нескольких лет. Говорят, что виртуализация заменит бумагу. Уже на сегодняшний день переговоры между компаниями и обычная беседа между друзьями происходит дистанционно, книги обращаются в электронный формат и многое другое вокруг нас. Даже для написания этих тезисов большинство источников, которые были найдены, опубликованы в электронном виде [1].

Когда справочная информация была собрана, пришло время, чтобы сосредоточиться на поиске решения для практичного использования технологий в управлении финансами.

Для сбора различного рода данных требуется место для хранения. Для того, чтобы «шагать» в сторону виртуализации, эти данные могут быть сохранены в облаке. Одним из главных преимуществ хранения в облаке является то, что оно экономит место на компьютере. Это также означает, что вам не нужно находиться дома или в офисе, чтобы получить доступ к файлам. Вы можете получить доступ к документации во время поездок даже по другую сторону земли. Однако облачные сервисы подвергаются критике за возможные риски безопасности. Риск есть, но вероятность взлома очень маловероятна. Другой повод для критики — это подключение к Интернету. Без Интернета или с медленным доступом к Интернету файлы трудно или даже невозможно загрузить. Риски могут также включать прекращение работы облачного сервиса. Однако поставщики облачных услуг предлагают свои бизнес-версии, где они гарантируют, что все данные будут в безопасности.

Рассмотрим наиболее популярных сервиса, предоставляющих облачное хранилище для файлов.

OneDrive, принадлежащий Microsoft — это облачное хранилище, которое также дает вам возможность использовать Office в качестве облачной версии. OneDrive предлагает 15 Гб свободного места. Из трех разных облачных хранилищ OneDrive и имеет самую дешевую цену за 1 Тб пространства, приходящую с Office 365 стоимостью 7 евро в месяц. OneDrive также сосредоточился в настоящее время на маркетинге и дает предложения для пользователей, которые резервируют свои фотографии в OneDrive или приглашают своих друзей. Таким образом, пользователи получат дополнительное пространство для своего OneDrive.

Dropbox является самым дорогим выбором из этих трех. Он предлагает только 2 Гб свободного места. 1 Тб стоит 9,99 евро в месяц, но Dropbox также предлагает неограниченное пространство для бизнеса с 12 евро в месяц. Dropbox больше рассматривается как профессиональный облачный сервис, и он имеет хорошую интеграцию со многими другими программами, а также синхронизацию со всеми типами файлов и размерами [3].

Составим итоговую таблицу, исходя из изложенного выше:

15 Гб	Бесплатно	Бесплатно	2 Гб бесплатно
1 Тб	7 евро/месяц + пакет MS Office	8 евро/месяц	9,99 евро/месяц
Дополнительно	Бизнес пакет на 1 Тб + MS Office 3,80 евро в месяц	Свободное использование инструментов Google	Безлимитное хранилище 12 евро/месяц



Из этих трех вариантов OneDrive кажется наиболее приемлемым вариантом, потому что это программа на базе Windows, и большинство устройств, используемых в компании, также основаны на Windows. OneDrive также предоставляет хорошее количество свободного места, а бизнес-версия не стоит дорого — всего 3,80 евро в месяц, предлагая бесплатное пространство 1 Тб с Office 365.

Рассмотрим программное обеспечение для управления финансами. Ниже будет приведен анализ программ с выделением их основных характеристик.

БЭСТ-5 — современная комплексная система управления предприятием. Она охватывает полный управленческий цикл, включая планирование, учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности. БЭСТ-5 продолжает линию программных продуктов БЭСТ, которые распространяются уже 17 лет и успешно используются на тысячах предприятий России и СНГ. В системе органично сочетаются классические учетные методы и современные управленческие технологии. БЭСТ-5 включает в себя пакет решений «Финансы», функционал которой имеет возможности:

- Общая и упрощенная системы налогообложения.
- Поддержка произвольного количества планов счетов.
- Многомерный аналитический учет.
- Детальный анализ оборотов, остатков, корреспонденции счетов в реальном масштабе времени.
- Консолидированная отчетность по группе предприятий; формирование операционных и финансовых бюджетов, план-фактный анализ; учет движения наличных и безналичных денежных средств.
- Учет внеоборотных и оборотных имущественных активов; взаимодействие с системами «Клиент-Банк».
- Контроль расчетов по обязательствам [2].

«RSDataHouse: Бюджетирование» позволяет оценить перспективную рентабельность бизнес-сегментов кредитной организации (банковских продуктов, подразделений, точек продаж и т. д.), а затем использовать эти оценки для принятия обоснованных управленческих решений. Приложение разработано с учетом необходимости вовлечь в бюджетный процесс всех сотрудников банка, принимающих экономические решения. Поэтому для хранения информации и расчета финансовых и нефинансовых показателей используется информационно аналитическая система RS DataHouse, основу которой составляет высокопроизводительная и надежная СУБД Oracle, а в качестве клиентской части выбран безусловный лидер среди табличных процессоров — MS Excel. Реализованная в системе бизнес-логика содержит набор бюджетных алгоритмов, которые позволяют увязывать отдельные бюд-

жеты как между собой, так и с фактической информацией. Целью этой работы было показать преимущества использования информационных технологий в управлении финансами, в частности в процессе принятия важных административных решений. Для достижения цели в работе были решены следующие задачи: изучить основные цели и задачи финансового управления, рассматривать инструменты финансового управления, изучить организационную структуру финансового управления, рассматривать информационные технологии на базе управления бизнесом с помощью методов финансового управления. Помимо этого, целью стояло определить важность и удобство использования облачных сервисов в управлении организацией. Система финансового менеджмента, работающая в облаке, позволяет компании вести бухгалтерский учет или создать собственные счета-фактуры.

Литература

1. БЭСТ-5. Эффективные технологии учета и управления // Знак отличия. 2007. № 7. С. 3.
2. Амириди Ю. В., Кочанова. Е. Р., Морозова О. А. Информационные системы в экономике. Управление эффективностью банковского бизнеса. М.: Кнорус, 2017. 176 с.
3. *Molkkari L.* Handling financial management of a small company in virtual environment // Satakunta University Magazine. 2015. P. 4–10.

О. А. Тарутько

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Ключевые слова: конкурентоспособность, предпринимательские структуры, экономическая нестабильность, оценка, конкурентные преимущества.

Конкуренция, как экономическая категория, выступает в качестве неотъемлемой составляющей процессов обеспечения результативности и эффективности деятельности предпринимательских структур. Индикатором конкуренции, являясь относительным показателем, служит конкурентоспособность. Конкурентоспособность характеризует наличие и степень отличий между товарами, работами и услугами различных субъектов рыночных отношений, в том числе предпринимательских структур.

В основе конкурентоспособности предпринимательских структур лежит процесс создания и развития конкурентных преимуществ, к которым могут быть отнесены преимущества различных сфер деятельности предпринимательской структуры, в том числе управленческие, инвестиционные и др. В условиях рыночной экономики, показатель конкурентоспособности обеспечивает взаимную координацию деятельности участников рынка для достижения каждым участником наивысшего экономического результата деятельности.

Процессы глобализации и интеграции, свойственные рыночной экономике, а также повышение степени открытости российской экономики усиливают влияние, оказываемое на российские предпринимательские структуры со стороны общепринятых в мире стандартов. Процесс оценки конкурентоспособности предпринимательских структур направлен на:

- разработку ряда конкретных мер для обеспечения конкурентоспособности;
- привлечение потоков капитала в виде инвестиций, направленных на достижение целей предпринимательских структур;
- разработку алгоритмов и схем, внедряемых с целью увеличения доли рынка, а также выхода на новые рынки и их сегменты;
- выбор потенциальных партнеров для совместной работы в рамках какого-либо проекта.

Цель оценки конкурентоспособности предпринимательских структур можно определить, как получение достоверной информации для обеспечения процесса принятия решения руководством предпринимательской структуры в рамках вопросов стра-

тегии управления конкурентоспособностью и необходимостью ее корректировки или внешними пользователями в рамках вопросов разработки и реализации каких-либо конкретных мероприятий по отношению к предпринимательской структуре, включая инвестирование, заключение соглашений и договоров и т. д. Проведение оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры необходимо:

- при обследовании, носящем диагностический характер;
- при оценке деятельности предпринимательской структуры (управленческого персонала предпринимательской структуры);
- при вычислении базовых нормативов для использования при планировании и прогнозировании;
- при принятии решения о внесении изменений в концепцию обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры или в политику в области инвестирования.

В качестве основных задач, решаемых при оценке конкурентоспособности предпринимательских структур, можно выделить:

- определение уровня конкурентоспособности на момент исследования;
- определение закономерностей и тенденций в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур за исследуемый период;
- определение факторов, оказывающих негативное влияние на показатель конкурентоспособности предпринимательских структур;
- определение возможных резервов повышения конкурентоспособности.

В настоящее время известно достаточно большое количество методов оценки конкурентоспособности предпринимательских структур, в том числе методы количественной оценки, прогнозирования конкурентоспособности, маркетинговые и ряд других методов. Применение таких методов дает возможность исследователю проводить сравнительную анализ и оценку уровня конкурентоспособности предпринимательских структур, с целью дальнейшего принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности.

Проведя анализ известных методов оценки конкурентоспособности предпринимательских структур, можно сделать вывод о том, что на современном этапе развития экономики универсальной и идеальной методики комплексного оценивания конкурентоспособности предпринимательских структур не существует. Разработанные на данный момент методы имеют ряд существенных недостатков и в связи с этим имеют низкий потенциал реального использования на практике [3].

Процесс обеспечения конкурентоспособности представляет собой совокупность действий, направленных на установление, формирование, поддержание и предупреждение снижения заданного уровня конкурентоспособности на всех этапах жизнедеятельности субъекта конкурентоспособности. В условиях экономической нестабильности, финансовое состояние многих предпринимательских структур ухудшилось, что в результате привело к снижению их доходов и уровня конкурентоспособности. В сложившейся ситуации поддержание имеющихся конкурентных преимуществ и создание новых является неотъемлемым элементом эффективной деятельности предпринимательской структуры на рынке. С финансовой точки зрения, конкурентоспособность предпринимательских структур обусловлена эффективностью деятельности предпринимательских структур. Проблема управления эффективностью предпринимательских структур в условиях экономической нестабильности рассмотрена в работе В. А. Кунина [2].

Под конкурентными преимуществами предпринимательских структур следует понимать достижения ими более высокого уровня в каких-либо сферах деятельности по сравнению с уровнем достижений соперников, признаваемые внешним окружением субъекта рынка. Развитие конкурентных преимуществ одновременно выступает и в качестве цели конкуренции между субъектами рынка, и в качестве инструмента этой конкуренции. Конкретный набор направлений обеспечения конкурентоспособности напрямую зависит от особенностей конкретной предпринимательской структуры, сферы ее деятельности и факторов, влияющих на ее конкурентоспособность.

В условиях экономической нестабильности, одним из наиболее важных и перспективных направлений обеспечения конку-

рентоспособности является диверсификация бизнеса. Диверсификация бизнеса представляет собой процесс расширения деятельности предпринимательской структуры, т. е. увеличение ассортимента товаров, работ, услуг или расширение сфер влияния, выход на новые рынки. По сути, диверсификация представляет собой изменения содержания предпринимательской деятельности конкретной предпринимательской структуры. Диверсификация бизнеса открывает ряд возможностей, в том числе:

- Возможность перераспределять риск в рамках предложения различного рода товаров, работ, услуг на различных рынках или сегментах рынка. Недостаточный спрос на одни товары, работы или услуги, возможные убытки от них могут быть компенсированы высокой прибылью от реализации предпринимательской структурой ряда других товаров, работ или услуг. Иначе говоря, финансовое положение диверсифицированной предпринимательской структуры при прочих равных условиях, будет лучше, чем у специализированной предпринимательской структуры.

- Возможность переориентировать деятельность предпринимательской структуры на новые сегменты рынка, имеющие более высокий потенциал развития и уровень прибыли. Специализированная предпринимательская структура крайне чувствительна при снижении емкости сегмента рынка, на котором она осуществляет свою деятельность, а также при потере конкурентных преимуществ на фоне роста запросов клиентов и появления более успешных конкурентов.

- Расширение масштабов деятельности и распространение сфер влияния, выход на новые рынки и территории.

- При грамотно построенном аппарате управления предпринимательской структурой, возможность увеличения прибыли, оптимизации расходов в долгосрочной перспективе.

Рост значения диверсифицированных предпринимательских структур влечет за собой необходимость решения вопросов по распределению ресурсов. Направления распределения ресурсов определяются под влиянием как внутреннего планирования предпринимательской структуры, так и под действием конкуренции на рынке. Внимание к процессу диверсификации предпринимательских структур неразрывно связан с наличием возможно-

сти синергии. Синергетический эффект в такой ситуации будет обусловлен объединением взаимодополняющих видов предпринимательской деятельности или управленческих возможностей.

Также более подробно хотелось бы остановиться на таком направлении обеспечения конкурентоспособности, как реализация потенциала человеческого капитала (персонала), социального потенциала. В современной экономической ситуации, достаточно распространенной проблемой является неэффективное управление человеческим капиталом. Такая ситуация обуславливается, в том числе, такими обстоятельствами, как: несоответствие уровня квалификации сотрудников предпринимательских структур с требованиями рабочих мест, распространенный факт трудоустройства населения не по специальности, а также рядом других факторов. В связи с этим возникает объективная необходимость создания более благоприятных условий для повышения эффективности деятельности в рамках управления человеческим капиталом.

Наиболее часто встречаемые в условиях экономической нестабильности проблемы — это недоступность кредитования (высокие процентные ставки), рост безработицы, банкротство многих предпринимательских структур и предпринимателей, обнищание различных социальных групп и т. д. Все эти явления, в той или иной степени, свойственны в настоящий момент и для национальной экономики Российской Федерации. Инновационное развитие страны за последние несколько лет замедлилось, наблюдается стагнация экономики в некоторых областях. В сложившейся ситуации возникает необходимость изменения темпов и взаимосвязи проводимых мероприятий для того, что бы спровоцировать выход экономики из условий замедления и стагнации экономического развития.

В связи с этим следует обратить внимание на концепцию, направленную на корпоративное обучение и социальное обеспечение персонала. Внедрение подобного рода инноваций в процесс управления, позволяет предпринимательской структуре совершенствовать существующие и создавать новые методы в рамках системы управления, что позволит определить четкие требования, предъявляемые к структуре и управлению человеческим ка-

питалом, еще на этапе планирования, что, в свою очередь, окажет влияние на эффективность деятельности предпринимательской структуры, ее экономическое развитие и конкурентоспособность. Процесс, направленный на накопление знаний, умений и навыков, может быть измерен в финансовом эквиваленте, в связи с тем, что планирование само по себе подразумевает наличие конкретных финансовых показателей. Грамотно построенная стратегия управления персоналом должна быть основана как на интересах руководящего состава, так и на желаниях сотрудников предпринимательской структуры [1, с. 59–60].

Помимо факторов, влияющих на конкурентоспособность предпринимательских структур и направлений обеспечения конкурентоспособности, важной составляющей в системе обеспечения является объективный инструментарий оценки уровня конкурентоспособности предпринимательских структур. Число показателей и параметров, задействованных в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур достаточно велико и в связи с этим учесть их все при проведении оценки представляется крайне затруднительным. Исходя из этого, предлагает использовать в методике оценки конкурентоспособности предпринимательских структур только некоторые показатели, относимые к разряду наиболее важных, которые будут выступать в качестве индикаторов уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Таким образом, исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что для обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, в том числе в условиях экономической нестабильности, необходимо модифицировать существующие системы по управлению человеческим капиталом, уделить особое внимание диверсификации деятельности предпринимательской структуры, а также применять комплекс мер, конкретные элементы которого тесно связаны со спецификой деятельности предпринимательской структуры.

Литература

1. *Зайцева О. А.* Инновационное развитие предпринимательских структур как фактор эффективного управления челове-

ским капиталом // Уч. зап. С.-Петерб. ун-та упр. и экон. 2015. № 3. С. 53–64.

2. Кунин В. А. Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Уч. зап. Междунар. банков. ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

3. Тарутько О. А. Конкурентоспособность предпринимательских структур [Электронный ресурс]: факторы и методы оценки: отчет по научно-исследовательской работе «Исследование, анализ и мониторинг потоков капитала и управление связанными с ними рисками потери финансовой устойчивости и платежеспособности». СПб., 2017. № госрегистрации АААА-Б17-2170522950051-5. URL: <http://rosrid.ru> (дата обращения: 03.09.2017).

Е. В. Трифонова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: несостоятельность предприятий, процедура банкротства, санация.

Институт банкротства создан для оздоровления экономики путем исключения хозяйствующих субъектов, не способных рентабельно осуществлять свою деятельность, а также для восстановления финансового состояния предприятий, которые испытывают временную неплатежеспособность. Возможность банкротства является мотивацией для повышения эффективности работы и производительности труда субъектов предпринимательства, а также подталкивает предприятия принимать меры по обеспечению финансовой устойчивости. Угроза банкротства в плановой экономике не существовала, так как государство брало на себя ответственность покрывать убытки предприятий.

Мировая практика свидетельствует о том, что несостоятельность организаций используется как рыночный инструмент, по-

зволяющий отражать объективные процессы структурных изменений экономики государства. В каждой стране создана законодательная база, осуществляющая регулирование процесса процедуры банкротства предприятий.

В кризисных условиях с несостоятельностью имеет шанс столкнуться каждый хозяйствующий субъект. При своевременном выявлении рисков банкротства и принятии необходимых мер, направленных на финансовое оздоровление и способствующих выходу из кризисной ситуации, организация сможет добиться финансовой устойчивости своего положения.

Российское законодательство допускает использование санации по отношению к должнику, осуществляющейся в формате досудебного санирования, которую могут проводить как собственники предприятий, так и кредиторы и инвесторы, заинтересованные в производстве. Санация осуществляется в виде финансовой помощи предприятию-должнику.

При временной неплатежеспособности организации может помочь санация, направленная на реорганизацию долгов предприятия должника (статус юридического лица не изменяется), она осуществляется в виде погашения обязательств за счет бюджетных средств, за счет целевого банковского кредита, путем перевода долга на другое юридическое лицо или за счет выпуска ценных бумаг по гарантии санатора.

При кризисном финансовом положении должника проводится реорганизация предприятия, затрагивающая изменение статуса юридического лица. К реорганизационным формам относят слияние, поглощение, разделение, приватизацию и передачу в аренду.

Можно выделить внутренние и внешние факторы, которые способствуют возникновению кризисных явлений в деятельности предприятий.

Внешними факторами, характерными для экономики России, будут являться: рост инфляции, спад объемов национального продукта, снижение скорости платежного оборота, изменения законодательной базы и налоговой системы, снижение спроса и предложения, емкости внутреннего рынка и активности фондового, а также монополизм на рынке товаров и услуг и др. [1, с. 419].

Внутренние факторы заключаются в большом проценте постоянных издержек, неэффективности маркетинга, управления и инвестиций, финансовой стратегии. На кризисное развитие организации также оказывают влияние низкая ликвидность активов, чрезмерное преобладание заемного капитала над собственным, рост задолженности дебиторов и другие факторы.

Процедура банкротства в Российской Федерации регламентируется с помощью Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Дела о несостоятельности рассматриваются в арбитражном суде, подача заявления о признании предприятия банкротом может инициироваться самим должником, уполномоченными органами, кредиторами и работниками, в случае задолженности перед последними по оплате труда и выходного пособия.

При наличии возможности предотвращения ликвидации предприятия и восстановления ее деятельности, проводятся реорганизационные процедуры.

Признаком банкротства юридического лица в соответствии с вышеуказанным законом является неспособность в течении трех месяцев удовлетворить требования кредитора по денежным обязательствам, по обязательным платежам, а также по оплате труда и выходного пособия работников, в том числе бывших.

Существуют следующие процедуры в деле о банкротстве российских предприятий:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение [2].

Целью наблюдения является обеспечение сохранности имущества должника, анализ его финансового состояния и формирование реестра требований кредиторов. На этой стадии происходит первое собрание кредиторов. Наблюдение должно быть завершено с учетом сроков рассмотрения дела, согласно закону этот срок не превышает семи месяцев с даты принятия заявления в арбитражный суд.

Под стадией финансового оздоровления понимается применяемая к должнику процедура, которая направлена на восстанов-

ление его платежеспособности. Административным управляющим проводится реструктуризация долгов и устанавливается график платежей, позволяющий погасить задолженность перед кредиторами. При этом деятельность органов управления на этой стадии осуществляется с ограничениями, возникает потребность получения согласия управляющего, а также собрания кредиторов на ряд сделок предприятия. Так, организация не может проводить сделки на приобретение или отчуждение имущества, если балансовая стоимость превышает 5% стоимости активов, не может выдавать гарантии, кредиты, поручительства, если вызывает увеличение задолженности перед кредиторами больше чем на 5% от суммы их требований. Эта процедура вводится не более чем на два года.

Характерной чертой процедуры внешнего управления является прекращение полномочий руководителя предприятия, арбитражный суд возлагает управление делами на внешнего управляющего, главная задача которого — оценить реальное финансовое положение субъекта и определить возможность восстановления его платежеспособности. Во время этой процедуры должник приостанавливает исполнение денежных обязательств, в том числе уплаты обязательных платежей. Внешнее управление вводится на совокупный срок, не превышающий двух лет.

Основная задача конкурсного управляющего на стадии конкурсного производства заключается в формировании конкурсной массы и распределении ее между кредиторами в соответствии с очередностью, которая предусматривается Гражданским кодексом РФ. Суть процедуры означает, что имущество должника будет подготовлено для продажи. Для подготовки конкурсной массы конкурсный управляющий проводит инвентаризацию и оценку имущества, ведет список требований кредиторов. При удовлетворении требований кредиторов в приоритете окажутся расчеты по требованиям граждан за причинение вреда жизни или здоровью, затем расчеты с персоналом по оплате труда, далее расчеты с другими кредиторами [3, с. 54–63].

Мировое соглашение означает достижение между предприятием-должником и кредиторами договоренности относительно отсрочки, рассрочки или скидки с долгов. Эта процедура может

быть осуществлена на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве. Такое соглашение утверждается арбитражным судом и является основанием прекращения производства по делу о несостоятельности, вместе с этим прекращает действовать введенный ранее мораторий, прекращаются полномочия временного, внешнего и конкурсного управляющего.

Литература

1. Никулина Н. Н., Суходоев Д. В., Эриашвили Н. Д. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент организации». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон РФ от 26 октября № 127-ФЗ.
3. Згонник Л. В. Антикризисное управление: учебник. М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К°», 2014.

М. Х. Халилова, В. А. Давыдов
Санкт-Петербургский государственный университет

КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УРЕГУЛИРОВАНИЮ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Ключевые слова: проблемная задолженность, инструменты урегулирования проблемной задолженности банка.

Эффективное урегулирование банковской проблемной задолженности — актуальная современная проблема. Классификации методов урегулирования, выбор современного инструмента урегулирования проблемной задолженности рассматривается в современных публикациях [1]. При выборе стратегии урегулирования проблемного актива необходим критерий сравнения, который позволит оценить эффективность различных инструментов урегулирования.

Существует множество методик оценки активов, в том числе рейтинговые, балльные, экспертные системы оценивания. Наиболее точным является определение современной ценности актива, т. е. приведенного к данному моменту времени суммарного потока денежных средств — прибыли от рассматриваемого актива.

В исследовании [2] отмечается, что в условиях полной определенности выбора стратегии формула оценки кредита имеет вид:

$$C = \sum_{t=1}^T \frac{q_t + M_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где q_t — платежи за период t в погашение процентов;

M_t — платежи в погашение основного долга;

r — ставка дисконта (определяется экспертным путем);

T — количество периодов до погашения.

В условиях неопределенности слагаемые в числителе формулы заменяются на их математические ожидания. Для обеспеченных кредитов формула принимает вид:

$$C = \left(\sum_{t=1}^T \frac{q_t + M_t}{(1+r)^t} p + \frac{C \cdot g}{(1+r)^{T+1}} (1-p) \right) (1 - C_{\text{лик}}), \quad (2)$$

где p — вероятность погашения кредита;

g — коэффициент потери в стоимости обеспечения;

$C_{\text{лик}}$ — коэффициент потери в стоимости при ликвидации кредита.

В качестве критерия эффективности урегулирования проблемного актива рассматривается приведенный денежный поток (NPV), который банк ожидает получить при урегулировании задолженности. Важна эффективность различных инструментов, которые могут быть применимы для урегулирования данного проблемного актива.

Для денежного потока (CF), состоящего из N шагов, можно записать:

$$CF = \sum_{i=1}^N CF_i, \quad (3)$$

где CF_i — сальдо денежного потока на шаге с номером i . Таким образом, общий денежный CF поток равен сумме потоков на всех шагах.

Формула расчета NPV имеет вид:

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{CF_i}{(1+D)^i}, \quad (4)$$

где D — ставка дисконтирования, отражает скорость изменения стоимости денег со временем.

Определение такой вероятности для конкретного проблемного актива является достаточно сложной задачей. Решение указанной задачи с приемлемой точностью возможно только при наличии у банка репрезентативной выборки по большому числу однотипных кредитов, которые совпадают между собой по всем параметрам.

Предположим, что банк имеет дело с типовым заемщиком и что по данному типу заемщиков у банка есть репрезентативная статистическая выборка для определения вероятности p — реализации кредитной стратегии. Обобщим формулу (4) на случай реализации кредитной стратегии. Будем использовать обозначения из формулы (1).

В результате получим

$$NPV = \left(\sum_{t=1}^T \frac{q_t + M_t}{(1+r)^t} p + \sum_{i=1}^N \frac{CF_i}{(1+D)^i} (1-p) \right) (1 - C_{\text{лик}}), \quad (5)$$

где p — вероятность погашения кредита;

r — ставка дисконта в кредитной стратегии;

T — количество периодов до погашения в кредитной стратегии;

t — номер периода в кредитной стратегии;

q_t — платежи в кредитной стратегии за период t в погашение процентов;

M_t — платежи в кредитной стратегии в погашение основного долга;

D — ставка дисконта в дефолтной стратегии;

N — количество периодов до реализации всего обеспечения в дефолтной стратегии;

i — номер периода в дефолтной стратегии;

CF_i — сальдо денежного потока в дефолтной стратегии на шаге с номером i .

Отметим, что значение ставки D для дефолтной стратегии выше, чем значение ставки r при аналогичных расчетах для активов, не обладающих критерием проблемности. Таким образом, значение ставки учитывает повышенный риск банка при работе с проблемной задолженностью.

Число периодов T в кредитной стратегии в общем случае отличается от числа периодов N до реализации всего обеспечения в дефолтной стратегии. Размерность самих периодов также может быть различной, что обозначается в формуле (5) разными обозначениями для номеров таких периодов в кредитной стратегии и дефолтной стратегии.

Для максимизации NPV необходимо, чтобы выбранный способ урегулирования проблемного актива, с одной стороны увеличивал значение CF_i , а с другой — сокращал значение i . Другими словами, банк хочет получить как можно больше средств на погашение проблемной задолженности и как можно в более сжатые сроки. Два параметра (размер получаемых сумм и сроки их получения), как правило, не могут быть максимизированы одновременно.

Рассмотрим две наиболее распространенные дефолтные стратегии работы с проблемным активом: реализация залога в процедуре банкротства и мировое соглашение между кредиторами, заключаемое в процедуре банкротства. Данные стратегии являются взаимоисключающими. Либо финансовое положение должника допускает возможность расчета со всеми кредиторами в течение приемлемого для кредиторов временного интервала (и тогда заключение мирового соглашения возможно). Либо такой расчет невозможен — и единственный способ удовлетворения требований кредиторов — реализация имущества должника в конкурсном производстве.

Предприятие-банкрот не способно вернуть за приемлемые для кредиторов сроки все полученные средства. Более того, даже обслуживание процентов по всем долгам кредиторов для такого предприятия по рыночным ставкам невозможно. Таким образом, единственным способом удовлетворения их требований являет-

ся распродажа имущества предприятия-банкрота. При этом продажа активов предприятия-банкрота, как правило, не обеспечивает кредиторам полного удовлетворения их требований.

Рассмотрим негативные моменты такого решения.

Во-первых, реализация основных фондов предприятия-банкрота, если оно заложено различным кредиторам, происходит по частям. Это делает реализацию имущественного комплекса неэффективным, поскольку стратегический инвестор не сможет гарантировано купить все, что ему интересно для организации производства.

Во-вторых, реализация готовой продукции предприятия-банкрота проходит по демпинговым ценам, как это бывает со всеми участниками рынка, которые завершают свою деятельность. Более того, часть продукции, которая на момент введения процедуры находится в состоянии не 100% готовности, может быть вообще не продана.

В-третьих, деятельность предприятия-банкрота фактически останавливается. Сотрудники увольняются, а это несет дополнительные затраты на выплату выходного пособия. Кредиторы не имеют возможности получать из процедуры какие-либо средства до момента реализации имущества.

Рассмотрим на примере условного заемщика вариант применения комбинированной стратегии урегулирования проблемного актива, при которой часть задолженности кредиторов конвертируется в акции предприятия-банкрота, а часть гасится по графику, согласованному с кредиторами. В качестве начальных условий будем предполагать, что заемщик является производственным предприятием с основными фондами, часть из которых заложена основным кредиторам, а также:

- находится в процедуре банкротства, которое контролируется кредиторами через лояльного арбитражного управляющего;
- не имеет возможности полностью рассчитаться с кредиторами, т. е. ликвидационная стоимость активов заемщика меньше суммы реестра кредиторов;
- не имеет возможности продолжать производственную деятельность с одновременным гашением задолженности перед

кредиторами по графику, т. е. финансовая модель бизнеса не выдерживает существующей кредитной нагрузки;

– не имеет других источников гашения задолженности перед кредиторами кроме активов на самом предприятии-банкроте.

Последовательность действий кредиторов и конкурсного управляющего в данном случае следующая:

1. Кредиторы проводят собрание, на котором голосуют за процедуру замещение актива. За такое решение должны проголосовать все залоговые кредиторы. Кредиторы утверждают финансовую модель работы имущественного комплекса предприятия-банкрота на новом дочернем предприятии.

2. Конкурсный управляющий создает дочернее предприятие заемщика (ДПЗ), в которое в качестве взноса вносится имущественный комплекс предприятия-банкрота, а также дебиторская задолженность, остатки товара, сырья и незавершенной продукции.

3. В ДПЗ переводится трудовой коллектив предприятия-банкрота, а также контракты с поставщиками сырья и покупателями готовой продукции. ДПЗ начинает производственную деятельность, фактически продолжая производственный цикл предприятия-банкрота.

4. Часть акций ДПЗ выставляются на публичные торги как актив предприятия-банкрота по начальной цене, равной номинальной стоимости акций. С учетом того, что стоимость имущественного комплекса предприятия-банкрота не покрывает совокупных требований кредиторов, торги признаются несостоявшимися и акции ДПЗ предлагаются кредиторам по цене несостоявшихся торгов, т. е. за 80% от номинала.

5. Кредиторы принимают решение о заключении мирового соглашения, в результате которого одна часть их задолженности гасится путем передачи соответствующих пакетов акций ДПЗ из контрольного пакета, который выставлялся на торги. На оставшуюся часть долга (который по финансовой модели ДПЗ может обслуживать) заключается дополнительное соглашение о гашении задолженности в соответствии с утвержденной финансовой моделью.

6. Процедура банкротства завершается. Реструктурированные долги кредиторов по договорам перевода долга (с согласия всех

кредиторов) переводятся с бывшего предприятия-банкрота на ДПЗ. Сумма оплаты за перевод долга от бывшего предприятия-банкрота на ДПЗ осуществляется за счет выкупа всеми кредиторами (в пропорции своих реструктурированных долгов) оставшегося на бывшем предприятии-банкроте не контрольного пакета акций ДПЗ, который не выставлялся на торги. Выкуп акций осуществляется по их рыночной оценке. Поступившие в результате на ДПЗ средства направляются на частичное гашение долгов ДПЗ перед кредиторами. Таким образом, реального отвлечения средств кредиторов для указанной операции не требуется. Активы ДПЗ оформляются в залог переведенных на ДПЗ реструктурированных долгов.

7. Для мотивации бенефициара бывшего предприятия-банкрота (или нового инвестора, который заинтересован в приобретении контроля над ДПЗ) максимально содействовать деятельности ДПЗ новые акционеры ДПЗ могут заключить опционные договора на продажу по фиксированной цене своих пакетов акций бенефициару при условии полного (или частичного) гашения реструктурированных долгов, переданных по переводу долга на ДПЗ.

Рассмотрим итоги предложенной стратегии урегулирования проблемного актива:

1. Процедура банкротства проблемного заемщика завершена. Все активы заемщика переведены на вновь созданное ДПЗ. Акционерами ДПЗ являются бывшие кредиторы заемщика. Совет директоров, а также исполнительные органы ДПЗ контролируются кредиторами.

2. Деятельность заемщика без периода ее прекращения переведена на ДПЗ. Таким образом, за новым ДПЗ сохранена часть рынков сбыта, принадлежащих бывшему предприятию-банкроту.

3. Часть кредиторской задолженности бывшего предприятия-банкрота переведена на ДПЗ с таким графиком гашения, который обеспечивает ее снижение, исходя из согласованной с кредиторами финансовой модели. В результате предприятия-кредиторы получают возможность частичного гашения своей задолженности, которой они входили в реестр бывшего предприятия-банкрота. Поскольку данные долги обеспечены залогом активов ДПЗ, через определенный интервал времени данная задолженность может

быть признана непроблемной, и кредиторы смогут восстановить сформированные под такую задолженность резервы.

4. Наличие у кредиторов акций ДПЗ позволяет использовать их как ликвидный актив. Это позволяет кредиторам реализовать данный актив практически сразу после вхождения в капитал ДПЗ либо другим акционерам ДПЗ, либо иным участникам рынка.

5. Наличие у кредиторов опциона на пакеты акций ДПЗ с бенефициаром заемщика или инвестором позволяют кредиторам иметь шанс 100% возврата своих средств по истечении срока гашения реструктурированной задолженности, переведенной на ДПЗ.

Литература

1. *Давыдов В. А., Халилова М. Х.* Классификация инструментов урегулирования проблемной задолженности банков // *Финансы и кредит.* 2016. № 31. 2016. С. 2–15.

2. *Мунерман И., Петренко Л.* Оценка проблемных кредитов [Электронный ресурс]. URL: <http://smao.ru/ru/magazine/2009/04/5.html> (дата обращения: 02.10.2017).

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	4
<i>М. А. Апокина, М. Х. Халилова.</i> КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	4
<i>Л. Г. Абдукаримова.</i> КОСВЕННЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА	10
<i>Е. А. Баева, Т. А. Толкочева.</i> ПРОБЛЕМЫ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	16
<i>А. А. Башкатов.</i> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	21
<i>В. А. Бичурина, О. М. Бичурин.</i> МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ	25
<i>С. Е. Бударин.</i> ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ.....	30
<i>В. А. Варфоломеева, Н. А. Иванова.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ	36
<i>Т. Г. Воликова, А. В. Чернева.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ.....	41
<i>А. А. Донгак.</i> ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	44
<i>А. И. Дурнев.</i> МЕТОДЫ И ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ	47
<i>С. А. Жутяева.</i> КРИТЕРИИ «ДОБРОСОВЕСТНОСТИ» В НАЛОГОВОЙ ПРАКТИКЕ.....	55
<i>И. Г. Зайцева.</i> ФАКТОРЫ ВЫБОРА РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.....	60
<i>Е. А. Зайчук.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ БЮДЖЕТОВ.....	65

Ж. А. Зарипова. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	68
Ю. В. Земенцкий. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	72
Ю. А. Князюк. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ ОПЛАТЫ ТРУДА.....	78
И. Н. Котина. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ИХ ВЫБОРА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	83
Э. И. Крылов. ОБОСНОВАНИЕ НОРМАТИВОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	86
А. В. Кужнурова. ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РОСТА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	92
А. Д. Кяримова. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	98
А. Н. Макаревич. ОНТОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.....	102
А. С. Матющенко, М. К. Андреева. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	110
Д. В. Осипов. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ТОВАРООБОРОТА.....	115
М. Б. Погорова. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.....	118
Е. И. Полищук. БАНКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	120
П. И. Пустовой. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В XXI в.	123
А. А. Романов. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОЛОГИИ «ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЯ СИСТЕМ».....	128

<i>С. В. Спиридонов.</i> КРИТЕРИИ НАУЧНОЙ НОВИЗНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	131
<i>А. С. Соловьёв.</i> ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ БЛЭКА — ШОУЛЗА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ	137
<i>О. М. Соловьёва.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	141
<i>Н. Ф. Станкевич.</i> ОЦЕНОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ.....	146
<i>В. А. Туркина.</i> ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	150
<i>Н. Е. Тропыгина, Е. А. Фурсова.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ ИНТЕНСИВНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	153
<i>Т. В. Юрченко.</i> СОВРЕМЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ.....	158
РАЗДЕЛ II. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	163
<i>Ф. И. Аминова, М. А. Смирнова.</i> БЛОКЧЕЙН — БЕЗОПАСНОСТЬ В ДОВЕРИИ.....	163
<i>Н. В. Андреева.</i> ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	168
<i>А. Н. Базанов.</i> СТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ	174
<i>А. Ю. Бомбин, М. В. Табакова.</i> БИТКОИН КАК РЕФОРМАТОР МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТРОЯ: «ВАЛЮТА БУДУЩЕГО».....	177
<i>О. А. Борисова.</i> СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	185
<i>В. А. Букреев.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	188
<i>Н. М. Гончаров.</i> ВНЕДРЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.....	192

<i>М. Д. Горохов.</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА НА МАКРОУРОВНЕ	195
<i>В. А. Гусева.</i> ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....	198
<i>Д. А. Гырдымова.</i> РАСПРОСТРАНЕНИЕ СЕТЕВЫХ РИТЕЙЛЕРОВ КАК УГРОЗА РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (на рынке продовольственных товаров)	203
<i>О. А. Давыдова.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ И ИХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ.....	209
<i>С. З. Дарбаидзе.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ.....	214
<i>Н. Л. Дружинин.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИЙ С ВОПРОСАМИ ПОДДЕРЖАНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ИХ СОТРУДНИКОВ (международный опыт).....	217
<i>Т. В. Дубкова, С. И. Пешко.</i> БИТКОИН КАК ИНВЕСТИЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ.....	226
<i>И. В. Енин.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	231
<i>Е. М. Звягина.</i> КОРОТКО О БИТКОИНЕ.....	235
<i>Е. А. Иванова, Е. В. Балашова.</i> ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА	237
<i>А. С. Исупова.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МИКРОУРОВНЕ	241
<i>К. Ю. Ищенко.</i> ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ.....	244
<i>Л. Э. Ищенко.</i> ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	249
<i>С. В. Кибкало.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	254
<i>Р. В. Кириллов.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	257

<i>Д. А. Кирьянова.</i> КРИПТОВАЛЮТА: УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ	262
<i>Л. Н. Коровина, Н. М. Турбина.</i> ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	268
<i>Т. Н. Кошелева.</i> ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В АВИАКОМПАНИИ «УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ».....	272
<i>V. M. Kulikova.</i> WAYS OF IMPROVING FINANCIAL SECURITY IN ECONOMIC SYSTEMS	277
<i>В. А. Кунин.</i> ВЛИЯНИЕ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	281
<i>А. В. Легай.</i> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА.....	287
<i>Д. А. Михайловский.</i> ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	290
<i>О. И. Мурадова.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АУДИТА В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ	297
<i>Ш. Низомиддинов.</i> ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ	306
<i>Д. П. Нужная.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ НА МАКРОУРОВНЕ.....	309
<i>М. Л. Пелюшкевич.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	311
<i>Е. Р. Пономарева.</i> ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	316
<i>В. Ю. Почуева.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МАКРОУРОВНЕ В ОРГАНИЗАЦИИ	320
<i>П. И. Пустовой.</i> ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	326
<i>С. А. Пчелинцева.</i> МЕСТО АУДИТА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ	331
<i>А. Н. Семёнова, А. В. Чернева.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	338

<i>А. Н. Семёнова, Е. А. Петунина.</i> ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....	341
<i>А. А. Сиротская.</i> АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....	345
<i>М. А. Стригалёва.</i> ПРОВЕРКА И МОНИТОРИНГ КОНТРАГЕНТОВ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ.....	348
<i>Е. В. Трифонова.</i> РОЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ, НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ.....	352
<i>М. Х. Халилова, А. А. Вострокнутова.</i> ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ БАНКОВ: РЕАЛЬНЫЕ ИЛИ МИФИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА.....	356
<i>Р. В. Чекуров.</i> ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БИЗНЕС-СРЕДЕ.....	362
<i>О. А. Шаверина.</i> СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....	366
<i>Т. В. Шмулевич, О. Ю. Павлова.</i> О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	372
РАЗДЕЛ III. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ.....	377
<i>О. D. Ajayi.</i> FOOD SECURITY IN THE FACE OF ECONOMIC INSECURITY IN THE 21 st CENTURY.....	377
<i>С. С. Асташкин.</i> ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....	379
<i>О. О. Белозерцева.</i> О ПЕРСПЕКТИВАХ «ВИМЕНОМИКИ»: БУДУТ ЛИ «СИЯТЬ» ЖЕНЩИНЫ В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ?.....	383
<i>Д. Д. Вакуненкова.</i> НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ.....	388
<i>В. Г. Воробьева, Е. С. Ивлева.</i> СТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ И ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	

И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	391
<i>Ю. В. Владимирова.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИИ.....	398
<i>Д. А. Владимирская.</i> ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	401
<i>В. М. Власова, Е. В. Литвиненко.</i> АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ.....	405
<i>К. М. Gaizova.</i> FINANCIAL LITERACY OF POPULATION AS THE CRUCIAL FACTOR OF ECONOMIC GROWTH WITHIN THE BORDERS.....	407
<i>В. А. Гусева.</i> ПРОБЛЕМЫ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД.....	410
<i>А. О. Дмитриева.</i> ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	415
<i>А. А. Донгак.</i> НАЛОГИ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	419
<i>Ю. А. Егорова.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ.....	423
<i>А. G. Eletckii.</i> STRATEGY OF DEVELOPMENT IN SPHERE OF ECOLOGY: FORMULATION, IMPLEMENTATION, EVALUATION.....	426
<i>Д. К. Ермаков.</i> ФИНАНСОВЫЙ ПУЗЫРЬ БИТКОИНА.....	433
<i>О. О. Есина.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ.....	439
<i>Е. В. Иванова.</i> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	445
<i>И. П. Ильина.</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ (на примере центра социальной реабилитации инвалидов).....	450

<i>М. В. Киварина.</i> СИСТЕМА МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА: ОСНОВНЫЕ СВОЙСТВА И СТРУКТУРА	454
<i>Д. Д. Корякина.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В РОССИИ. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	460
<i>Г. А. Костин, С. Н. Панин.</i> ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	464
<i>Н. А. Кудрова, Т. Н. Кошелева.</i> УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ.....	469
<i>Ю. Е. Кулакова.</i> ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА НА РЫНКЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	475
<i>А. В. Панасюк.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	480
<i>D. Pomes, E. Burattino Ubaldini.</i> ITALY HAS NOT SURRENDERED	484
<i>О. В. Попова.</i> СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ В КИТАЕ.....	486
<i>И. Д. Сапожникас.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ.....	492
<i>В. В. Свойкин.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ	498
<i>А. П. Смирнов.</i> ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ.....	503
<i>В. В. Сухачева.</i> К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	506
<i>Н. В. Тимофеева.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ РФ.....	510
<i>В. О. Титов, А. Э. Ващук.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БРИК НА РЫНКЕ БИОТОПЛИВА	513
<i>И. С. Тукмачева.</i> К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	522

<i>Е. А. Удалова.</i> ТЕХНОЛОГИИ В ГОССЕКТОРЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ	526
<i>Д. М. Феоктистова.</i> РОССИЯ И МИР. ПРОБЛЕМЫ ДИПЛОМАТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА РОССИИ И США	529
<i>E. A. Fursova, L. Millican.</i> THE EMPLOYEES' SATISFACTION AS A POSITIVE EFFECT ON A BUSINESS AND A FACTOR OF ORGANIZATION SAFETY	532
<i>Н. В. Черемисина, Т. Н. Черемисина.</i> ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	541
<i>Е. П. Шашкова.</i> ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ.....	547
РАЗДЕЛ IV. УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: УРОВНЕВЫЙ ПОДХОД.....	552
<i>Ф. И. Аминова, М. Г. Соклакова.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РАСЧЕТОВ БАНКОВСКИМИ ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ	552
<i>H. Anyigba, D. Gomado.</i> RETHINKING THE INFORMAL ECONOMY: A DUAL ECONOMIC SYSTEM APPROACH	556
<i>Б. А. Аносов.</i> РОЛЬ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОТНОШЕНИЙ КНР СО СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ.....	561
<i>В. А. Бичурина, П. А. Магеррамов.</i> БЛОКЧЕЙН КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	565
<i>В. М. Власова.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИКИ РФ	569
<i>Л. С. Воробьева, Ю. Н. Дьякова.</i> РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	574
<i>Н. П. Голубецкая, Т. В. Чиркова.</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	577
<i>А. А. Донгак.</i> АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ.....	581

<i>Е. А. Зайчук.</i> ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ БЮДЖЕТОВ.....	584
<i>Ж. А. Зарипова.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	587
<i>К. Ю. Ищенко, О. В. Иванов.</i> СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ПОРТФЕЛЯ.....	589
<i>Е. С. Киприянова.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В БЮДЖЕТНЫХ УСЛОВИЯХ.....	594
<i>В. Конверская, И. Р. Короева.</i> ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫМ КОМПЛЕКСОМ.....	606
<i>В. И. Кордович.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	608
<i>И. Н. Котина.</i> РОЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЕЕ ВНЕДРЕНИЕМ.....	612
<i>А. А. Куприн, А. В. Буга.</i> УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	616
<i>Н. Е. Лугерт.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСПРОЦЕССАМИ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ.....	626
<i>Ш. Низомиддинов.</i> ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ.....	631
<i>Л. С. Палилова.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	635
<i>Н. И. Печиборщ.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	637
<i>В. А. Полякова.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....	642
<i>А. А. Проскурина, А. Ю. Румянцева.</i> ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ НА ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	648
<i>Э. Я. Смиликалне.</i> КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВ — ЭТО ЗОЖ В БИЗНЕСЕ.....	651
<i>А. О. Смирнов.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	655

<i>М. П. Сурин.</i> ИТ-ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ.....	666
<i>О. А. Тарутько.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	670
<i>Е. В. Трифонова.</i> ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	677
<i>М. Х. Халилова, В. А. Давыдов.</i> КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УРЕГУЛИРОВАНИЮ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	681

Научное издание

Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

Институт международных программ

**ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
И ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В XXI в.**

*Материалы Международной
научно-практической конференции 27 октября 2017 г.*

*Научные редакторы
А. Ю. Румянцева, В. А. Кунин,
С. А. Белозеров, Ю. В. Земенцкий*

Подписано в печать 20.10.2017 г.
Формат 60×90¹/₁₆. Уч.-изд. л. 31,87. Усл. печ. л. 44,0.
Гарнитура Minion Pro. Бумага офсетная. Заказ № 292.
Тираж 500 экз.

Издательство Санкт-Петербургского университета
технологий управления и экономики
198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44, лит. А
E-mail: izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «РАЙТ ПРИНТ ГРУПП»
198095, Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 21



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**
под научно-методическим
руководством РАН

