

Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики



Материалы Международной
научно-практической конференции
**«Развитие финансовых
отношений в период
становления
цифровой экономики»**

Санкт-Петербург
2018

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

Институт международных программ

**Кафедра международных финансов
и бухгалтерского учета**

**РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ В ПЕРИОД
СТАНОВЛЕНИЯ ЦИФРОВОЙ
ЭКОНОМИКИ**

*Материалы Международной
научно-практической конференции
1 марта 2018 г.*

Санкт-Петербург
2018

УДК 339.727(063)

ББК 65.58

P17

Научные редакторы:

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

Ивлева Е. С., 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

P17 Развитие финансовых отношений в период становления цифровой экономики: материалы Международной науч.-практ. конф. / под науч. ред. А. Ю. Румянцевой [и др.]; С.-Петерб. ун-т технол. упр. и экон. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2018. — 716 с. : ил.

ISBN 978-5-00045-741-9

В сборнике материалов научно-практической конференции анализируются проблемы развития финансовых отношений в период становления цифровой экономики. Отдельно рассматриваются вопросы специфики финансовых отношений в рамках процесса дигитализации и его влияние на трансформацию социально-экономических систем.

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

УДК 339.727(063)

ББК 65.58

ISBN 978-5-00045-741-9

© Коллектив авторов, 2018

© СПбУТУиЭ, 2018

РАЗДЕЛ I

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ф. И. Аминова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНОВ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ

Ключевые слова: банковские услуги, обеспеченность, регионы.

Обеспеченность регионов банковскими услугами является одной из важнейших проблем, решение которой позволит обеспечить эффективное функционирование и развитие банковского сектора.

Обеспеченность регионов банковскими услугами характеризуется степенью и полнотой обеспечения количественных и качественных потребностей населения и хозяйствующих субъектов региона банковскими услугами [1].

Обеспеченность регионов банковскими услугами зависит от уровня развития банковской системы и рынка банковских услуг. Оценка степени обеспеченности региона банковскими услугами может быть основана на исследовании и анализе группы показателей, которые характеризуют институциональные характеристики, инфраструктуру и концентрацию активов банковского секто-

ра в регионе, уровень кредитной активности в реальном секторе экономики, спрос населения на финансовые услуги и т. д. [2].

В настоящее время данный показатель используется Банком России как один из основных при проведении ежегодного мониторинга уровня развития банковского сектора. Оценка обеспеченности региона банковскими услугами осуществляется на основе методики Банка России, опубликованной в письме № 106-Т от 7 августа 2006 г. В ходе проведения оценки для определения совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами используются такие показатели, как «институциональная обеспеченность банковскими услугами (по численности населения), финансовая обеспеченность банковскими услугами (по объему кредитов) и индекс развития сберегательного дела (вклады на душу населения к доходам» [3].

Результаты оценки публикуются Банком России в ежегодном отчете «О развитии банковского сектора и банковского надзора» [4]. По данным этого отчета за 2016 г., самыми высоко обеспеченными банковскими услугами федеральными округами по-прежнему остаются Центральный (1,2) и Северо-Западный (1,1). В Центральном федеральном округе такой результат вызван обеспеченностью банковскими услугами г. Москвы (1,54) и Ярославской области (1,0), а в Северо-Западном — г. Санкт-Петербурга (1,33) и Калининградской области (1,13). В остальных регионах Центрального и Северо-Западного федеральных округов значение совокупного индекса обеспеченности ниже 1,0, что означает «необеспеченность банковскими услугами». Другие федеральные округа также можно отметить как необеспеченные банковскими услугами. В них почти все регионы, за исключением Республики Мордовии (1,03) и Пермского края (1,02) в Приволжском федеральном округе и Камчатского края (1,04) в Дальневосточном федеральном округе, отмечаются как необеспеченные банковскими услугами. Минимальные значения совокупного индекса отмечены в регионах Северо-Кавказского федерального округа, а именно Республика Дагестан (0,17), Республика Ингушетия (0,15) и Чеченская Республика (0,16).

При анализе отдельных показателей полностью обеспеченными регионами банковскими услугами являются г. Москва, г. Санкт-Петербург и Калининградская область. В остальных обеспеченных банковскими услугами по совокупного индексу регионах значение одного или нескольких индексов ниже порогового уровня — 1,0.

В отчете Банка России также отмечается, что в Центральном и Северо-Западном федеральных округах значение показателя обеспеченности несколько снизилось, что обусловлено развитием дистанционного банковского обслуживания [там же]. Однако данный фактор в отчете не проанализирован.

Подробно не останавливаясь на совершенствовании методического подхода и анализе существующих исследований, отметим, что в современных условиях при оценке обеспеченности регионов банковскими услугами необходимо учитывать большее число показателей. Так, можно дополнить методику такими показателями, как институциональная обеспеченность банковскими услугами по ВРП; институциональная обеспеченность банковскими услугами по количеству автоматизированных банковских устройств; финансовая обеспеченность банковскими услугами по количеству счетов как физических, так и юридических лиц с дистанционным доступом; финансовая обеспеченность банковскими услугами по сумме операций как физических, так и юридических лиц с использованием платежных карт. Кроме этого, можно модифицировать существующий показатель, дополнить методику такими показателями, как финансовая обеспеченность банковскими услугами по объему кредитов физических лиц и финансовая обеспеченность банковскими услугами по объему кредитов нефинансовых организаций.

Учет таких факторов, как дистанционное банковское обслуживание, платежные карты, многофункциональные автоматизированные банковские устройства и других позволит более точно оценить обеспеченность регионов банковскими услугами и разработать целенаправленные рекомендации. Кроме этого, важность учета этих факторов возрастает в настоящее время, когда

идет сокращение количества банков, их филиалов, и внутренних структурных подразделений. Так, на 1 декабря 2017 г. в России функционировали 567 кредитных организаций (из них: 527 банков) и 907 филиалов, что ниже, чем на 1 января 2017 г. на 56 (52) и 191 единиц. Ситуация с дополнительными офисами немного иная, так если на начало 2017 г. функционировали 19 776 единиц, то на 1 декабря 2017 г. 19 812 единиц, что больше на 36 ед. Но, если сравнивать с показателями начало 2016 г. (21 836 ед.) и 2015 г. (23 301 ед.), то имеется тенденция их уменьшения. Если такой анализ провести в региональном разрезе, то наибольшие изменения происходят в Центральном федеральном округе, так большое кредитных организаций и их филиалов, и структурных подразделений функционируют в нем.

Развитие дистанционного банковского обслуживания «стирает» границы между регионами, что позволяет банкам, находящимся в Центральном федеральном округе, продолжать региональную экспансию. Это можно увидеть на примере многих банков, которые, несмотря на отсутствие региональных структурных подразделений, продвигают свои продукты и услуги в регионах. Одним из таких востребованных банковских продуктов являются банковские платежные карты, на базе которых банки предлагают свои услуги, в том числе дистанционные банковские услуги. Кроме этого, расширяется функционал автоматизированных банковских устройств, что позволяет банкам, не открывая структурные подразделения, обслуживать клиентов. Некоторые банки предлагают свои услуги через сети других банков.

Все это несомненно также ведет к повышению обеспеченности населения и хозяйствующих субъектов банковскими услугами. В свете этого можно выделить несколько направлений повышения обеспеченности регионов банковскими услугами:

- развитие дистанционного банковского обслуживания, в том числе интернет- и мобильного банкинга;
- развитие, расширение и адаптация банковских продуктов и услуг, в том числе на базе платежных карт, под потребности населения и хозяйствующих субъектов;

- стимулирование развития сети банковских подразделений в малообеспеченных регионах, особенно тех, где слабо развита сетевая инфраструктура;
- повышение финансовой грамотности населения.

Отдельного внимания требует деятельность небанковских институтов микрофинансирования, которая требует совершенствования. Совершенствование порядка создания и регулирования деятельности таких организаций, развитие дистанционного финансового обслуживания, правовое признание и внедрение новых платежных инструментов, также позволит повысить обеспеченность населения и хозяйствующих субъектов финансовыми услугами.

Подводя итоги, можно отметить, что несомненно обеспеченность региона банковскими услугами имеет важное значение как для развития банковского сектора, так экономики в целом. Поэтому требует постоянного мониторинга и реализации комплекса мер по ее повышению.

Библиография

1. *Аминова Ф. И.* Оценка обеспеченности и инструменты расширения рынка банковских услуг Республики Таджикистан: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014. 201 с.
2. *Заернюк В. М.* Методологические основы институционального развития рынка банковских услуг: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2014. 316 с.
3. О Рекомендациях по проведению анализа деятельности кредитных организаций и развития банковских услуг в регионе [Электронный ресурс]: письмо Банка России от 7 августа 2006 г. № 106-Т. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_79242/ (дата обращения: 10.12.2017).
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс] // Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=nadzor&ch=> (дата обращения: 10.12.2017).

*Д. А. Владимирская, М. Радионова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

БЛОКЧЕЙН КАК ИНСТРУМЕНТ БОРЬБЫ С ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

***Ключевые слова:** блокчейн, цифровая экономика, финансовые риски, экономическая безопасность, экономика знаний.*

Цифровую трансформацию современного мира невозможно не заметить, так как она затрагивает все сектора экономики и социальной деятельности, производство, здравоохранение, образование, финансы, транспорт и т. д. [1].

Формирование цифровой экономики в России фактически началось с послания Президента В. В. Путина, в котором он подчеркнул необходимость формирования новой веб-экономики для повышения эффективности отраслей за счет информационных технологий [2]. С каждым днем распространение ИТ-решений, направленных на выполнение несложных задач, становится масштабней и захватывает новые, более крупные территории и рынки. Информационные технологии уже плотно вошли абсолютно во все сферы человеческой деятельности и человеческих знаний. Актуальными становятся вопросы использования информационных технологий и в бизнес-среде, за счет чего существенно расширяется спектр финансовых инструментов по борьбе с финансовыми рисками. Одним из таких инструментов в современном мире является блокчейн.

Блокчейн — это распределенная база данных, так называемая сеть, в которой все действия записываются. В такой базе хранятся данные о времени, дате, участниках операций, суммах сделок и т. п. Блокчейн работает на основе математических алгоритмов. Все записи, попадающие в эту систему, объединяются в блоки, которые в свою очередь криптографически выстраиваются в хронологическую цепочку. Этот процесс выполняется и поддержи-

вается большим количеством компьютеров, работающих в одной сети. Если в результате расчетов всех серверов системы получается одинаковый результат, то блоку присваивается уникальная зашифрованная подпись, называемая хэшем. Новые блоки автоматически добавляются в конец цепочки и закрываются. После их образования они уже не могут быть изменены, так как информация, содержащаяся в сформированных блоках, отправляется системой на все сервера сети.

Каждая отдельная часть сети (каждый пользователь сети) имеет копии всех записей блокчейна с момента его запуска. Это делает информацию, находящуюся в блокчейне неизменной, так как нельзя изменить информацию на нескольких серверах одновременно. Если кто-то попытается смошенничать и изменить информацию в одном из уже закрытых блоков все пользователи об этом узнают, потому что зашифрованный хэш неизменных блоков останется прежним и система моментально выдаст ошибку. С помощью данной особенности блокчейн может без труда выявить тот блок, в котором была изменена информация.

Блокчейн обладает рядом других, не менее важных особенностей:

- неизменность данных (их целостность);
- доверие ко всем участникам сети;
- децентрализованная система работы;
- открытость (прозрачность);
- защищенность от взлома;
- распределенное хранение информации;
- исключение дополнительных посредников;
- наличие смарт-контрактов.

Безусловно, за счет своей новизны в реализации данного механизма имеется ряд недостатков, на решение которых уделяется достаточно много ресурсов. К основным из них можно отнести:

- неопределенный правовой статус;
- неосведомленность людей;
- отсутствие примеров полного перехода крупных организаций на блокчейн;
- открытый доступ всех участников к любой информации;
- ошибки в написании программного обеспечения;

- слишком «тяжелый» объем информации;
- повышенный ажиотаж вокруг новой технологии;
- использование в качестве средства маркетинга;
- ограничение в скорости работы (зависимость от бизнес-процессов).

Однако, даже несмотря на все минусы распределенной базы данных, программисты, государственные органы и крупнейшие компании некоторых стран мира по-прежнему хотят внедрить данную технологию в жизнь человечества.

Развитие блокчейн-технологии связывают с появлением первой криптовалюты Bitcoin, когда в 2008 г. Изначально блокчейн воспринимался разработчиками как неотъемлемая составляющая криптовалюты, которая не применима где-либо еще. Однако в 2010 г. русский программист с канадским гражданством Виталик Бутерин создает новый вид криптовалюты Ethereum, в который включена такая технология, как смарт-контракт. Смарт-контракт — это компьютерный алгоритм, предназначенный для заключения и поддержания самоисполняемых договоров, выполняемых в блокчейн среде. Умный контракт работает на основе программного кода, в котором прописаны основные условия, т. е. если один из участников выполняет свои обязательства, то второй участник в любом случае обязан выполнить свои. Это условие помогает участникам доверять друг другу. Такой контракт проверяет выполнение договора и правильность действий автоматически, без человеческого воздействия, «человеческий фактор» практически исключен из этой системы. Сделки в распределенной системе не ограничены куплей-продажей и финансовым сектором.

Именно создание смарт-контракта послужило толчком в развитие блокчейна как корпоративной и государственной распределенной сети. Однако разработчики и программисты пришли к тому, что простого блокчейна лежащего в основе криптовалюты недостаточно для внедрения в крупные массовые секторы, поэтому началась активная разработка новых видов и функций распределенного реестра. За последние 2–3 года появляется все больше стартап-проектов, в которых представлены новые сферы применения блокчейна, например:

- цепи поставок (пищевая промышленность, драгоценные металлы и камни);
- банковская сфера;
- нотариальные конторы;
- сертификация;
- земельные кадастры;
- авторство и право собственности;
- социальные сети и др.

Так как существует огромное количество сфер, в которых можно применить блокчейн, одной его вариации недостаточно. Для каждой сферы применения нужен свой вариант и свои функции децентрализованной системы. Поэтому сейчас блокчейн начал активно развиваться и разделяться, появилось два основных подвида блокчейна: открытый и закрытый, или публичный и приватный.

Не останавливаясь подробно на видах блокчейна, просто отметим, что данное деление подразумевает разные варианты открытости информации для участников сети.

На наш взгляд, интересным будет применению блокчейн-технологии в корпоративной среде. Многие эксперты блокчейн-среды считают, что корпоративная система распределенной сети способна помочь руководству компании в выявлении, оценке, анализе и минимизации финансовых и других рисков. Если представить, что все процессы организации переведены в систему блокчейна и вся информация синхронизирована и достоверна, то эта технология действительно значительно упрощает работу финансовой службы компании. Происходит это за счет генерирования информации обо всех операциях, совершаемых по ходу деятельности. Каждая отгрузка материалов, остановка производства, совершенная транзакция и т. п. записывается и синхронизируется. Именно эта особенность помогает управляющим компании в режиме реального времени наблюдать за рабочим процессом всей организации. Когда управленец располагает актуальной информацией, его работа становится в разы эффективней.

В стандартной структуре, прежде чем преступить к анализу состояния компании, менеджер должен дождаться отчетов, сформир-

рованных в различных отделах, этот процесс иногда затягивается на долгий срок, и информация теряет свою актуальность. В блокчейне же составление многих отчетов находится в компетенции самой системы, которая автоматически вводит изменения в основные отчетные формы. Благодаря этому финансовая служба способна делать наиболее правильные и обоснованные прогнозы, а также она может более точно просчитывать уровень рисков.

Таким образом, блокчейн помогает финансовому менеджменту компании с самого начала эффективно воздействовать на финансовые риски, а именно он помогает выявлять и анализировать возникающие риски.

Если в корпоративном блокчейне предусмотрены смарт-контракты с поставщиками и покупателями, это помогает бороться с кредитными рисками. Смарт-контракт автоматически востребует с оппонента компании выполнения условий, например, спишет определенную сумму за полученную продукцию со счета покупателя. Однако этот процесс будет действовать только при условии, если весь рынок, на котором работает компания, строится на основе блокчейн-системы. Пока не произойдет массового внедрения блокчейна, такой вариант развития событий недоступен.

С помощью смарт-контракта также можно бороться с определенной долей налогового риска. Налоговая может не быть участником блокчейна, в котором функционирует компания, смарт-контракт просто автоматически отправит платеж в налоговую, после формирования основной отчетности и выявления суммы платежа. Чтобы блокчейн выполнял данную функцию, всего лишь нужно прописать этот момент в основном программном коде.

Если у организации, в которую компания решила вложить деньги, есть блокчейн, то можно с легкостью просчитать все инвестиционные риски. Конечно, опытные акционеры имеют свою специальную команду, занимающуюся оценкой перспективности и прибыльности компании, но блокчейн позволяет сделать анализ в разы быстрее.

На остальные внешние виды риска, такие как инфляционный и валютный риски, блокчейн, к сожалению, повлиять никак не

может. Тем не менее, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что при массовом освоении и внедрении блокчейна на ключевых рынках экономики он может послужить хорошим помощником в анализе и оценке рисков.

Библиография

1. Макаров В. Л., Бахтизин А. Р., Бурилина М. А. Перспективы цифровизации современного общества // Экономика и управление. 2017. № 11. С. 4–7.

2. Стаценко Н. Блокчейн и цифровая экономика [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/story/tokenbox/> (дата обращения: 15.12.2017).

3. Цифровая экономика в России [Электронный ресурс]. URL: <http://open.gov.ru/events/5516505/> (дата обращения: 15.12.2017).

4. Пряников В. В., Чугунов А. В. Блокчейн как коммуникационная основа формирования цифровой экономики: преимущества и проблемы [Электронный ресурс] // International Journal of Open Information Technologies. 2017. Vol. 5. No. 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/blokcheyn-kak-kommunikatsionnaya-osnova-formirovaniya-tsifrovoy-ekonomiki-preimuschestva-i-problemy> (дата обращения: 15.12.2017).

В. А. Власова, Ю. И. Карасёва
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ОПЕРАЦИИ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ: СПОСОБЫ МОШЕННИЧЕСТВ И ЗАЩИТЫ

Ключевые слова: мошенничество, способы защиты, платежные карты.

С каждым годом количество пользователей банковских карт увеличивается. Поскольку банковские карты считаются удобнее,

проще и быстрее в использовании. Именно картой возможно расплатиться практически везде. С ее помощью можно осуществлять переводы друзьям, близким и родственникам. При этом не нужно носить с собой крупные суммы денег, так как благодаря безналичному расчету любая сумма может храниться на счете, что тем самым исключает вероятность кражи. Но, несмотря на активное развитие подобного варианта расчета, прогрессировать стало и мошенничество с банковскими картами. Поэтому в сложившейся ситуации важно знать и понимать, какими методами пользуются преступники, чтобы не стать жертвой их неправомерных действий.

Для владельцев банковских карт интернет- и мобильный банкинг на сегодняшний день остаются в зоне высокого риска. С каждым годом число краж увеличивается, по статистике в 2016 г. было зафиксировано 106 тыс. случаев краж денег с пластиковых карт. А в 2017-м число краж увеличилось на 135–147 тыс., следовательно, обманутых владельцев пластиковых карт стало больше на 30%.

Рассмотрим основные способы мошенничеств с помощью банковских карт:

1. Скимминг

Злоумышленники часто выбирают данный вариант мошенничества и вооружаются современными приборами.

Скимминг обозначает некое сканирующее устройство. Он способен считывать с карты секретные данные владельца. На проем в банкомате для приема пластиковой карты устанавливается сканер-накладка. Скимминг считывает с нее всю информацию, пропуская карту сквозь себя, и сохраняет все данные владельца карты на своей магнитной ленте. Так как карта свободно проходит дальше в банкомат и с ней совершаются операции в обычном порядке, человеку трудно догадаться об опасности.

Далее мошенники изготавливают копии банковской карты. Также существует и второй путь считывания ПИН-кода. Мошенники могут установить на клавиатуру стационарного банкомата незаметную клавиатуру.

Для того, чтобы не попасться на этот вид мошенничества, важно осматривать клавиатуру банкомата на наличие наклейки в районе клавиш. Наклейка малозаметна, но ее легко обнаружить, поскольку она внешне меняет облик банковского аппарата.

2. Фишинг

Данный вид мошенничества может осуществляться с помощью сети Интернет. Фишинг представляет собой письма (спам), которые отправляют мошенники на электронную почту людей от имени банковских обслуживающих организаций. В сообщении всегда присутствует просьба подтвердить конфиденциальные сведения на сайте компании. Человек переходит по ссылке и сам предоставляет свои данные преступникам.

Ресурс, который создают фишинг-мошенники, похож на сайт популярного банка, отличие лишь в адресной строке браузера, поскольку преступник рассчитывает на невнимательность человека.

3. Подставной интернет-магазин

Преступники создают подставной интернет-магазин. А для того, чтобы привлечь клиентов, мошенники создают красивую «интернет-витрину», поскольку на сайте чаще всего выставлены товары по очень низкой цене. Человек, который заходит на подобные сайты, может даже не догадываться, что он для мошенника является соединительным звеном, которое выведет преступника к банковскому учреждению, так как оплата в таких интернет-магазинах осуществляется только по банковской карте.

4. «Проверка шифрования и безопасности»

В наше время данный вид мошенничества является самым распространенным. Метод состоит в том, что преступник называет себя представителем банка, который проверяет систему безопасности банка, поэтому он просит по телефону сообщить данные банковской карты. Так как в обыденной жизни бдительность может не проявляться, из ста человек всегда найдется несколько таких, которые выложат по телефону неизвестной личности всю информацию.

5. Ливанская петля

Этот интересный метод пришел из Ливана, собственно поэтому он так и называется. Смысл метода заключается в том, что мо-

шенник делает ловушку в картридере банкомата, устанавливая там так называемую «ливанскую петлю». Далее человек, который хочет воспользоваться услугами банкомата, вставляет карту, которая оказывается в ловушке и успешно застревает.

Очевидно, что хозяин карты начнет нервничать. В этот самый момент рядом окажется человек, который предложит свою помощь и будет предлагать несколько вариантов, которые могут спасти застрявшую карту, в том числе и повторить ввод ПИН-кода.

Очевидная паника хозяина карты приводит к тому, что ПИН-код вводится на глазах у мошенника.

Результат: банковская карта в ловушке, а ПИН-код во владении злоумышленника. Далее после всех действий, которые не привели ни к какому результату, «неравнодушный человек» предлагает обратиться в банк и составить заявление, после чего расстроенный хозяин карты удаляется от банкомата, а мошенник быстро достает банковскую карту и полностью обналачивает ее.

6. Схема «Спаси свои деньги»

Данная схема наиболее дерзкая, если сравнивать с предыдущими. Особенность данной схемы заключается в том, что она заставляет человека паниковать, и хозяин карты не сможет трезво оценить ситуацию. Злоумышленник звонит держателю банковской карты и сообщает, что сейчас его банковскую карту кто-то хочет обналачить, и чтобы это предотвратить, работник банка должен узнать данные «банковской карты», срок ее действия и, конечно, три последние цифры на обороте.

7. Схема СМС-мошенничества: «Мама, спаси меня!»

Часто телефонные аферы с банковскими картами исполняются на фоне переживаний хозяина карты за жизнь собственного ребенка. Жертва данного мошенничества получает сообщение на телефон: «Мама, вышли деньги на указанный счет, у меня большие неприятности». Конечно же, получив такое сообщение, перепугается каждый родитель, в том числе и тот, около которого находится его дитя, а что говорить о родителях, чьи дети далеко от дома. Данная схема обмана очень эффективна, но жестока, потому что используются глубокие родительские чувства.

8. Схема «Нигерийский принц»

Данная афера направлена на доверчивых пользователей банковских карт, которые верят в то, что деньги могут прийти ниоткуда.

Смысл данной схемы заключается в том, что к человеку приходит сообщение от незнакомца, которому нужна помощь. Получателя письма просят открыть счет, чтобы положить туда большую сумму денег и, если он согласится помочь, то обещается большое вознаграждение.

В результате жертва открывает счет, и в какой-то момент мошенники просят перевести небольшую сумму денег (эта сумма будет казаться мизерной в сравнении с обещанной). Поводом может быть что угодно, почтовый взнос или покупка авиабилета, итог один: жертва пересылает денежные средства в надежде получить намного больше.

Любой человек в состоянии предотвратить посягательства на его денежные средства. Для того чтобы избежать мошенничества:

- Не следует ни при каких обстоятельствах сообщать никому ПИН-код, а также не нужно записывать его на бумаге и хранить ее рядом с картой.

- Снятие денежных средств с банковской карты лучше осуществлять непосредственно в банках или рядом с ними. Территория около банка и внутри него просматривается камерами слежения.

- Не нужно стесняться закрывать от взглядов посторонних клавиатуру банкомата при введении ПИН-кода.

- Не следует прибегать к помощи посторонних в случае возникновения сложностей при снятии денежных средств. В этом случае лучше позвонить в службу поддержки или обратиться непосредственно к сотрудникам банка.

- Не стоит совершать покупки на сайтах, которые не внушают доверия. При осуществлении любых операций в сети Интернет лучше обратить внимание на поддержку технологии 3D-Secure. Присутствие ее на сайтах обозначается логотипами Verified by MasterCard и Visa SecureCode. Эта технология позволяет подтвердить проведение операции одноразовым паролем, который отправляется на мобильный телефон.

В сложившейся сегодня ситуации необходимо с большим вниманием относиться к своим средствам и способам их содержания. Использование банковской карты значительно упрощает операции с деньгами. Однако вместе с этим внедрение инновационных способов расчета, совершенствование существующих открывает обширные горизонты для злоумышленников. Чтобы не стать жертвой обмана и хищения, нужно самостоятельно обеспечить защиту своим средствам. В этом случае есть шанс сохранить оставшиеся средства на карте. При совершении любых операций, вне зависимости от места, следует быть бдительным, не позволять посторонним лицам проявлять излишнее любопытство.

Библиография

1. Уголовный кодекс Российской Федерации. Ст. 159.3 «Мошенничество с использованием платежных карт».

2. *Воронин А. С.* Мошенничество в платежной сфере. Бизнес-энциклопедия. М., 2016. 347 с.

3. Виды мошенничества в Интернете и с банковскими картами [Электронный ресурс]. URL: https://www.nwab.ru/static/single/-rus-common-materials41618_154419-/material41618_154537 (дата обращения: 20.11.2017).

4. Мошенничество с банковскими картами [Электронный ресурс]. URL: <http://ipopen.ru/moshennichestvo/moshennichestvo-s-bankovskimi-kartami.html> (дата обращения: 21.11.2017).

5. Виды мошенничества с банковскими картами [Электронный ресурс]. URL: <http://www.papabankir.ru/kreditnyye-karty/moshennichestvo-s-bankovskimi-kartami/> (дата обращения: 21.11.2017).

В. В. Григорьева, А. Д. Биндюк
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ И СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКА

Ключевые слова: банк, депозитная политика, система кредитования.

Определенный комплекс мер, которые направлены на мобилизацию денежных средств физических и юридических лиц в виде депозитов с последующим их эффективным использованием, называют депозитной политикой коммерческого банка.

Также под определением депозитной политики понимают разработанные подходы по взаимодействию с физическими и юридическими лицами, для привлечения их денежных средств, которые свободны в данный период времени. На основе депозитных операций создаются преобладающая часть ресурсов коммерческих банков, которые используются для краткосрочного и долгосрочного кредитования физических и юридических лиц [1].

Все эти меры может производить только тот банк, который на постоянном уровне расширяет диапазон оказываемых услуг, при этом снижая затраты и улучшая качество обслуживания клиентов.

На депозитную политику также влияет политика Центрального банка РФ. За последние годы ЦБ РФ много отзывает лицензий у кредитных организаций, тем самым, повышая к ним требования. В связи с этим происходит укрупнение банковских учреждений, происходит ужесточение требований к кредитным организациям. Согласно ст. 11.2 ФЗ «О банках и банковской деятельности» с 2015 г. минимальный размер капитала кредитных организаций должен составлять 300 млн руб. (ранее 180 млн руб.) [2].

Ресурсы банка образуются благодаря депозитным операциям банка. Кроме этого, они также взаимосвязаны и с качеством работы самого банка. Поэтому депозитная политика коммерческих банков должна быть грамотно спланирована и четко проработана. Она не должна противоречить сама себе, должна быть конкурентоспособна и экономически эффективна.

Здесь можно рассмотреть несколько проблем, которые влияют на депозитную политику коммерческих банков [3]:

- недостаточное качество обслуживания и уровень менеджмента;

- масштабы деятельности и недостаточно сильная капитальная база коммерческих банков РФ;
- слабая заинтересованность руководства банков в привлечении средств клиентов.

Система кредитования банка напрямую зависит от депозитной политики, так как без привлеченных депозитов выдавать кредиты невозможно.

Процесс кредитования связан с действиями разнообразных факторов риска, способных спровоцировать непогашение займа в установленный срок. Поэтому при предоставлении кредита банк должен правильно оценить кредитоспособность заемщиков, т. е. изучить факторы, которые могут спровоцировать их непогашение.

Коммерческие банки пользуются определенными методами при анализе кредитоспособности заемщика. Все они различны, но у них есть определенная система финансовых коэффициентов, это: коэффициент абсолютной ликвидности; промежуточный коэффициент покрытия; общий коэффициент покрытия; коэффициент независимости.

Неправильная оценка кредитоспособности заемщика может повлечь за собой непогашение займа, что способствует нарушению ликвидности банка и в конечном итоге может привести к банкротству. Таким образом, банки придают огромное значение усовершенствованию методов анализа и оценке кредитоспособности заемщика.

Для того чтобы система кредитования банка работала эффективно, необходимо правильно сформировать депозитную политику. Зачастую проблемы в системе кредитования вытекают из проблем депозитной политики. Так, множественные проблемы у банков возникают из-за построения неэффективной системы менеджмента. Наиболее значимой и сложной проблемой для банков является привлечение вкладчиков и заемщиков. Возникают сложности в том числе из-за ошибок сотрудников банка.

Что касается самого процесса кредитования, то наиболее распространенными ошибками являются:

- прием неполного или поддельного пакета документов;
- неправильная оценка финансового положения заемщиков;
- не постоянный мониторинг кредитного портфеля.

Подводя итоги, можно отметить, что решение выделенных проблем может улучшить качество обслуживания и внутренние процессы, тем самым, сделать депозитную политику и систему кредитования более эффективными.

Так, например, улучшение качества менеджмента может способствовать повышению эффективности как депозитной политики, так и системы кредитования. Чтобы пополнить кредитные ресурсы, банку необходимо совершенствовать процесс формирования депозитного портфеля, с помощью привлечения наиболее стабильных ресурсов. Для повышения конкурентоспособности, банку необходимо постоянно совершенствовать существующие и разрабатывать новые депозитные и кредитные продукты и услуги.

Библиография

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 16.12.2017).
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (ред. от 26.07.2017).
3. Официальный сайт Ассоциации Российских Банков. URL: <https://arb.ru/> (дата обращения: 16.12.2017).

*С. М. Дышекова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ

Ключевые слова: электронные деньги, электронная платежная системы, электронные денежные средства.

Деньги существуют уже достаточно давно и за весь период своего существования они не раз меняли свою форму, сохраняя при этом основные функции. За прошедшие полвека благодаря быстроразвивающимся технологиям произошли изменения и в сфере денежного обращения. Использование наличных денег ушло на второй план, все чаще начали использовать пластиковые банковские карточки и электронные деньги (ЭД). Электронные деньги достаточно просты в применении, также ими куда легче совершать покупки в «виртуальном» мире. Кроме простоты, к неоспоримым преимуществам электронных денег можно отнести удобство и быстроту расчетов: операции в них происходят практически в режиме реального времени, а комиссии очень незначительны.

Федеральный закон № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» установил специальное регулирование ЭД и ввел термин для данного понятия: «Электронные денежные средства (ЭДС) — денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа (ЭСП)». Электронное средство платежа — средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств. Проще говоря, ЭСП представляет собой «электронный кошелек», доступ к которому может осуществляться с использованием компьютеров, мобильных устройств, с помощью установленного на них специального программного обеспечения. К наиболее рас-

пространственным видам ЭСП относят банковские предоплаченные карты, для использования которых не требуется открытие банковского счета. Подобные предоплаченные карты могут выпускать только кредитные организации в этом и состоит его отличие, к примеру, от подарочных и бонусных карт.

Для того, чтобы понять, что такое ЭДС, необходимо разобраться, какими отличительными чертами они обладают. Характерными признаками ЭДС являются следующие:

1. Хранятся на электронном носителе.
2. Эмитируются только после получения эмитентом соответствующей суммы денежных средств.
3. Могут приниматься к оплате не только эмитентом, но и другими организациями.
4. Используются без открытия банковского счета.

Исходя из этого, будет ошибочно воспринимать такие вещи, как «торговые» и «предоплаченные» карты, телефонные карты, карты оплаты проезда в транспорте, как ЭДС. Подобные карты выдаются продавцами и содержат определенное количество расчетных единиц, но платить ими можно только за услуги конкретной организации, которая и выпустила данную карту, это означает что подобные виды карт не соответствуют ранее описанным характеристикам ЭДС.

Необходимо также понимать, что электронные деньги не являются сами по себе. Между реальными и электронными деньгами существует прямая взаимосвязь, ЭД должны быть всегда предоплачены. Проще говоря, на электронном кошельке появится какая-то сумма, только после его пополнения на эту сумму реальными деньгами.

Электронные деньги, в зависимости от способа хранения делятся на:

- ЭД на аппаратной основе (на базе смарт-карт), такие ЭД хранятся на технических устройствах (пластиковая карта с микрочипом).
- ЭД на программной основе (на базе сетей), такие ЭД передаются с помощью телекоммуникационных сетей, а хранятся на жестком диске.

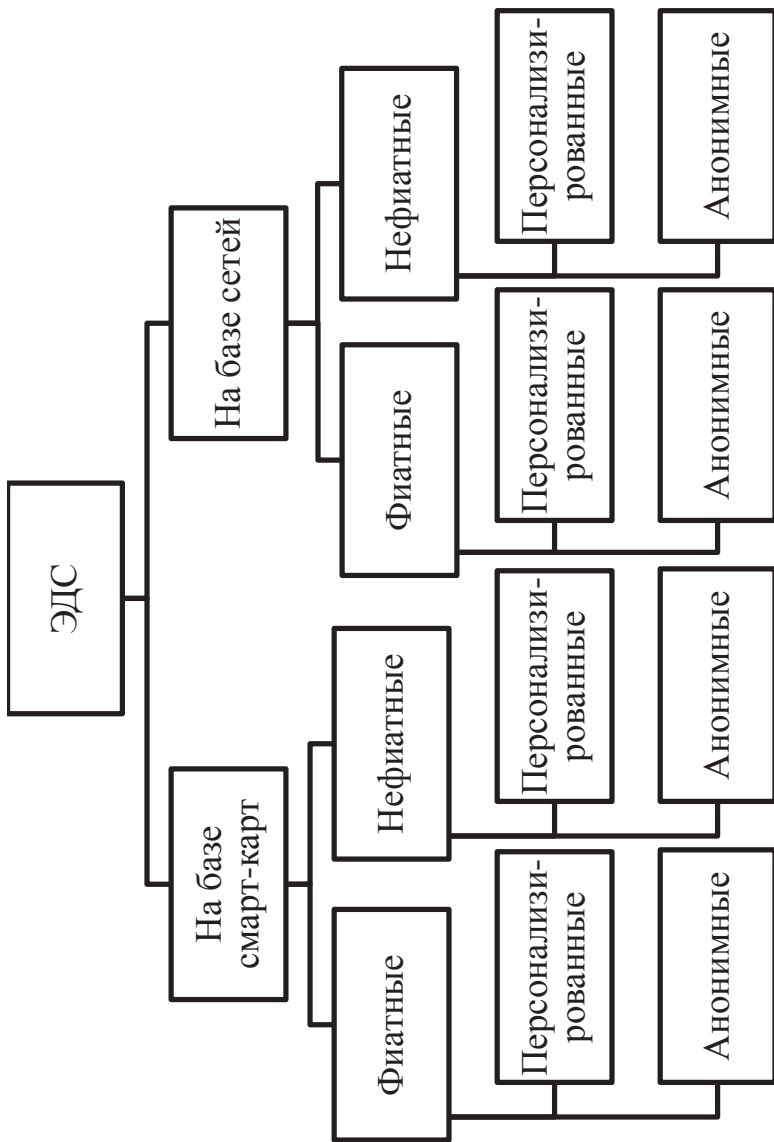


Рис. 1. Классификация электронных денежных средств

Также системы ЭДС бывают: неперсонализированные и персонализированные. Неперсонализированные системы — это системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя, а персонализированные — это системы, требующие обязательной идентификации пользователя. Существуют и такие формы ЭДС, как фиатные (выражаются в виде одной из государственных валют, эмиссия, погашение и обращение осуществляется в соответствии с установленными правилами действующего законодательства и центрального банка) и нефиадные (единица стоимости негосударственных платежных систем, являются разновидностью кредитных финансовых ресурсов и регулируются по правилам негосударственных платежных систем).

Хотя популярность ЭД приобрели совсем недавно, впервые он них заговорили полвека назад. На Западе идея электронных денег, впервые была озвучена Дэвидом Чоумом в конце 1970-х гг. с началом развития первых систем цифровой подписи и цифровых конвертов в основе, который была заложена система защиты информации с двумя ключами. Настоящий подъем в области платежных систем произошел в 90-х годах с широким распространением Интернета. Именно Дэвид Чом в 1992 г. изобрел первую электронную валюту под названием eCash. И это была первая в мире электронная платежная система, протестированная и принятая многими банками мира. Первая же отечественная платежная система возникла в 1998 г. под названием PayCash.

ЭДС как новая форма денег имеет как ряд преимуществ для расчетов, так и список недостатков. В табл. 1 описаны главные плюсы и минусы ЭД.

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки ЭДС

Преимущества	Недостатки
Доступность (легко открыть электронный счет)	Отсутствие совершенной законодательной базы
Мобильность (можно пользоваться вне зависимости от местоположения необходим только доступ в Интернет)	Необходимость специальных инструментах хранения и обращения

Преимущества	Недостатки
Простота (установка «электронного кошелька» и дальнейшая работа с электронным счетом проста)	Средства на электронных кошельках могут быть заблокированы
Быстрота (оплата при помощи электронных денег происходит мгновенно)	Необходимость хранить пароли, использовать мобильный телефон
Отсутствие персонификации	Персонализация данных для проведения крупных расчетов
Низкая стоимость транзакции	Ввод/вывод средств достаточно не дешевый (иногда он достигает комиссии в 5%)
Безопасность (защищенность обеспечивается криптографическими и электронными средствами)	

На территории РФ по состоянию на ноябрь 2017 г. работают 89 операторов электронных денежных средств. За 1 полугодие 2017 г. объем операций с использованием ЭСП для перевода ЭДС составил 600,4 млрд руб., а количество операций с использованием ЭСП для перевода ЭДС составил 985,3 млн единиц, а количество самих же ЭСП составляет 198,4 млн единиц. По итогам данной статистики можно сделать вывод, что даже в России, где считается, что ЭД не так распространены, как в Европе, совершается небольшое количество операций. Однако учитывая, что уже за первые три месяца 2017 г. объем по безналичным расчетам превысил 38 трлн руб., а сумма наличных денег в обращении составило более 7,5 трлн руб., можно сделать вывод, что доля электронных денег очень мала.

Электронные денежные средства также имеют и проблемы в использовании, как, например, при расчете налогов. Пока электронные деньги не конвертируются в реальные, их нельзя считать доходом, хотя купить товары и услуги на них реально. А предприятия, принимающие платежи электронными денежными сред-

ствами от покупателей, могут на законном основании минимизировать свои налоговые отчисления. К тому же существуют и определенные запреты при переводе электронных денежных средств, такие как: запрет на перевод электронных денежных средств между юридическими лицами; запрет на перевод электронных денежных средств юридическими лицами в пользу неперсонализированных физических лиц. Проблемы внедрения электронных денежных средств вызваны как внешними (запрет на экспорт определенных технологий), так и внутренними (лицензирование импорта, разработки систем и отсутствие надежных, удобных и адаптируемых систем отечественной разработки) причинами.

Ко всему этому электронные денежные средства связаны с высокими рисками мошенничества и использования электронных денег в преступных целях, что требует повышения уровня их защиты и противодействия легализации (отмыванию) доходов, а также финансированию терроризма. Безопасность и конфиденциальность расчетов может быть обеспечена разработкой специального законодательства и разработки единых стандартов осуществления безопасных расчетов.

Существует несколько способов защиты электронных денежных средств:

- **пароли** (определенная последовательность символов);
- **файлы ключей** (файл, в котором хранятся «ключи» этого кошелька);
- **экранная клавиатура** (используется виртуальная клавиатура для ввода пароля);
- **контрольная фраза** (позволяет бороться с фишингом);
- **блокировка счета** (принудительная блокировка электронного счета; радикальная мера; абсолютную надежность).

Стоит отметить, что большое количество способов защиты вовсе не означает совершенную безопасность, ведь каждый из способов имеет разный уровень надежности. Также важно не забывать, что наиболее уязвимым местом системы безопасности является «человеческий фактор».

Уже сейчас электронные деньги приобрели широкое распространение среди всех слоев населения в большинстве стран мира.

ЭД — это очень удобный для использования инструмент в расчетах, но также он довольно-таки опасен из-за невозможности полного его контроля. Так что устранение проблем безопасности и конфиденциальности расчетов требует немалого количества времени и усилий. Чтобы обезопасить использование ЭДС, следует использовать защищенные устройства, кодировку информации и идентификацию пользователя, необходимо своевременное обновление используемых баз и ограничений в применении электронных денежных средств, создание и усовершенствование определенной законодательной базы, также необходим надлежащий контроль за порядком использования и обработки данных пользователей.

Библиография

1. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017).
2. Перечень операторов электронных денежных средств (ЭДС) по состоянию на 30.11.2017 // Официальный сайт ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 11.12.2017).
3. Статистика национальной платежной системы // Там же. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 11.12.2017).
4. Пухов А. В., Мацкевич А. Ю. Электронные деньги в коммерческом банке: практ. пособие. М.: КНОРУС, 2015. 193 с.
5. Брехова Ю. В., Гриб Р. Б. Электронный кошелек для расчетов в Интернете. Волгоград: Изд-во Волгоград. филиала РАНХиГС, 2012.

Е. А. Задорожная
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КУРС РУБЛЯ

Ключевые слова: рубль, курс рубля, валюта, факторы курса рубля.

Курс рубля постоянно находится в центре внимания, так как от него зависит устойчивость нашей валюты, которая влияет на рост и развитие экономики и выступает гарантом материального благосостояния граждан. Его формирование обеспечивает спрос и предложение на валютном рынке, которые, в свою очередь, подвержены влиянию множества факторов, имеющих как косвенный, так и прямой характер. С ростом спроса курс рубля растет, и за счет этого происходит укрепление валюты. При увеличении предложения, соответственно, курс снижается.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современных условиях возрастает роль валюты. Валютные операции представляют собой неотъемлемую часть денежно-кредитной сферы, влияют на бюджет и экономический рост государства. Торговля и движение факторов производства, научно-техническое и гуманитарное сотрудничество, культурный обмен и туризм обслуживаются с помощью валютных операций, т. е. напрямую зависят от валютного курса.

Сложно понять, от чего зависит курс валюты, не зная, что именно на него влияет. Анализ различных теоретических положений и взглядов ученых показал, что среди российских специалистов не сформировалось общего представления по поводу значимости тех или иных факторов, влияющих на курс валюты. В числе наиболее существенных cursoобразующих факторов авторы (как теоретики, так и практики) указывают самые разные:

1. Политика страны, формирующая базу целесообразного развития государства;

2. Инвестиции западных партнеров в ценные бумаги и активы русских компаний способствует стабилизации рубля на мировом рынке.

3. Стоимость экспортируемой нефти. Прибыль, которую получает государство в результате экспорта, составляет существенную часть бюджета страны, поэтому если происходит повышение цены на нефть, то это положительно сказывается на курсе рубля, который стремительно растет.

4. Отток российского капитала. Это, прежде всего, движение активов в иностранные государства. Нестабильная позиция руб-

ля заставляет многих российских инвесторов переводить деньги и свои вложения в иностранную валюту. Таким образом, происходит вывод капитала из России.

5. Доверие населения к валюте. Если россияне верят стабильности валюты, то они будут держать в ней собственные вклады, что приведет к увеличению курса рубля и к росту кредитования экономики.

6. Укрепление курса доллара. Если доллар по отношению к рублю укрепляется, то это приводит к существенному падению рубля.

7. Низкая доля ВВП. Страна производит настолько небольшую долю собственных товаров и продуктов, что дохода, полученного от их продажи, хватает только на выплату заработной платы работникам. Это говорит о том, что в РФ слишком маленький объем производства. Все это приводит к недоверию людей к отечественному производству, заставляя их покупать импортные товары.

Прогнозы рубля на ближайшее время неоднозначны, но большинство аналитиков говорят о положительной динамике. На сегодняшний день национальный денежный эквивалент Российской Федерации зависит от разных факторов, внутреннего и внешнего формата. Анализируя данные Росстата, жители обеспокоены происходящим в стране. Валовой продукт по объемам за прошлый год ушел вниз, хотя этого не ожидалось. Но зато уровень розничной торговли остался прежним. Не вызывают всеобщей радости и санкции, предъявленные стране в последнее время, уменьшение поставок импорта также негативно воздействует на экономику России. Если говорить о внешнем влиянии, то важно понимать: главные покупатели продуктов нефти и газодобывающей отрасли — это государства Востока. Экономическая стабильность русских зависит от их платежеспособности. С Китаем нас вообще много что связывает, а сейчас и там времена не из легких.

Что же скажут авторитетные структуры по этому поводу? Эльвира Набиуллина, председатель Центрального банка Российской Федерации, предположила, что уровень инфляции достигнет 6%, и снизится он только в том случае, если будет реализована поли-

тика импортозамещения. Глава ЦБ РФ отмечает, что падение рубля зависит от внешних факторов, к которым относятся:

1. Изменение ставок федеральной резервной системы (ФРС).
2. Замедление экономики Китая.
3. Тенденции на нефтяном рынке.

По словам первого заместителя, председателя Центрального банка России Сергея Швецова, возможно понижение курса доллара после того, как ставка ФРС увеличится.

Аналитики международного рейтингового агентства Moody's считают, что понижение темпов роста внутреннего валового продукта Китая будет сдерживать цены на металлы и нефть. И в этих условиях рубль продолжит обесцениваться.

Одним из ключевых факторов для российской валюты является динамика нефтяного рынка. К примеру, снижение котировок «черного золота» на короткий период приведет к росту цен на нефть. Эта ситуация отразится на финансовом состоянии нефтяных компаний и повлечет за собой сокращение предложений сырья.

Обобщая вышесказанное, можем заключить, рубль зависим от множества ситуаций в стране, но в настоящее время на его падение вызывают:

- 1) спрос на рублевые активы со стороны инвесторов;
- 2) нефтяные цены;
- 3) ситуация вокруг антироссийских санкций;
- 4) покупка валюты со стороны российского Минфина.

Главным фактором, определяющим судьбу российской валюты, является спрос на рублевые активы и сохранение высоких цен на облигации федерального займа (ОФЗ), который показывает спрос на бумаги со стороны как отечественных, так и зарубежных инвесторов. По данным Банка России, объем ОФЗ, принадлежащих нерезидентам, непрерывно растет

Другим важнейшим фактором выступает динамика нефтяных цен. «Чем дороже стоит нефть, тем выше ее влияние на курс рубля (больше поток нефтедолларов, больше продажи валютной выручки, больше давления на курс иностранной валюты).

Еще одним значимым фактором, который может повлиять на рубль, эксперты называют геополитические риски, в частности опасность введения новых санкций со стороны США.

Определенное давление на курс рубля может оказать и изменение схемы покупки валюты российским Минфином. С 2018 г. Минфин РФ будет следовать новому бюджетному правилу, ориентируясь только на уровень нефтяных котировок при покупке валюты.

Существуют и оптимистичные последствия. Два фактора, которые будут способствовать укреплению рубля: сохранение низкого уровня оттока капитала действие бюджетного правила. По прогнозам, общий чистый отток капитала из России в 2016–2019 гг. может составить около 50 млрд долл. Эта цифра более, чем в три раза ниже объема оттока капитала за четыре года, которые предшествовали последнему кризису. И в четыре раза ниже оттока капитала только за 2014 и 2015 гг.

Сохранение низкого оттока капитала обусловлено в свою очередь рядом причин. С каждым годом объем выплат по внешним долгам становится все меньше. Внутренний спрос на иностранные активы имеет все предпосылки к тому, чтобы оставаться низким. Уровень реальных ставок в России выше, чем раньше; при более низких ценах на нефть экономика получает меньшие объемы валютных поступлений от экспортных операций, которые затем могут быть перенаправлены обратно за рубеж уже в форме финансовых потоков; «серый» отток капитала практически исчез на фоне мер по повышению прозрачности банковского сектора. Наконец, в условиях санкций становится просто более рискованно для субъектов экономики хранить средства в зарубежных активах и банках.



Рис. 1. Платежный баланс России

Второй фактор обеспечения стабильности курса — действие бюджетного правила. Если цены на нефть останутся вблизи текущих уровней (средний курс 60 руб. за доллар при цене нефти 50–55 долл. за баррель или около 63 руб. за доллар при снижении нефтяных котировок до 45 долл. за баррель), то резервы будут пополнены примерно на 40 млрд долл. — это значительная сумма, для того чтобы смягчить укрепление курса.

При этом стоит отметить, что курс доллара напрямую зависит от стоимости барреля нефти на мировом рынке. Также от цены нефти будет зависеть наполнение бюджета Российской Федерации.

Что касается прогноза доллара эксперты аналитического агентства АРЕСОН, ожидают, что в 2018 г. курс доллара будет равен 54,50 руб., потом будет плавно расти, пока к 2019 г. не достигнет 62,00 руб.

Прогноз Сбербанка предполагает: курс доллара в России составит около 59,00 руб. К 2019 г. доллар вырастет примерно на 50 центов и обойдется в 59,50 руб.

Теперь перейдем к точным цифрам. Свежие прогнозы самых авторитетных финансовых организаций страны таковы:

Минфин РФ предполагает, что средний курс рубля к доллару в 2018 г. будет 64.

Специалисты Минэкономразвития РФ предрекают рублю дальнейшее укрепление и к концу 2018 г. не удивятся курсу ниже 50 руб. за доллар.

Внешэкономбанк: здесь прогнозы на 2018 г. таковы: 55 руб. за доллар.

Российская академия народного хозяйства, Институт Гайдара и Академия внешней торговли предрекли на 2018 г. курс 57 руб. за доллар.

Это прогнозы от государственных структур сходятся в одном — рубль будет стабилен, девальвации не ожидается. Финансовые аналитики частных компаний менее оптимистичны, их прогнозы колеблются от 55 до 200 руб. за доллар. Консенсус же в отношении российской валюты таков: что курс доллара к рублю в 2018 г. будет в диапазоне 50–65.

Считается, что серьезные колебания валюты воздействуют и на покупательную активность жителей России, настроения и поведение людей, и могут вызвать спрос на иностранную валюту. Сравнив самые знаковые моменты в истории курса рубля в промежуток с 1998 по 2017 г., рассмотрим отношение россиян и влияние на их покупательную активность на примере табл. 1.

Таблица 1

Как колебания на валютном рынке влияют на покупательную активность россиян и их жизнь?

Год / цена рубля за доллар	В результате
1998 г.: 6 руб.	Упал уровень жизни в целом, население перестало доверять банкам
2009 г.: 30–35 руб.	Российская экономика вошла в рецессию
2014 г.: 64,45 руб.	Банк России резко повысил ключевую ставку с 10,5 до 17%, вырос спрос на американскую валюту
2015 г.: 60 руб.	Спрос на иностранную валюту достиг своего минимума
2016 г.: 80–84 руб.	Курс доллара достиг своего максимума. Индекс покупательской активности продолжал стабильно расти в течение января, февраля и марта
2017 г.: 57,7–60 руб.	Реальный эффективный курс рубля вырос на 3,7%, фондовый рынок находится под давление

Анализируя все прогнозы можно надеяться на скорую стабилизацию рубля, но несмотря на надежные перспективы, сегодня в России не лучшая экономическая ситуация, повлиять на которую можно только с помощью политических действий других государств. И к тому же сложившаяся шаткая ситуация, дефицит национального бюджета и внешние санкции не дают покоя жителям России. Всем россиянам хочется верить в стабилизацию курса национальной валюты. Всем уже надоело думать о долларе и

ждать улучшения уровня заработных плат и пенсий. Необходимо повышать покупательскую способность населения, повышать уровень экономики и уровень внутреннего валового продукта. Не нужно смотреть на сегодняшнюю ситуацию через призму реальности и не просто ждать улучшений, а способствовать им, покупая товары национального производства и делая вклады в национальные банки. Что касается собственных сбережений, то для того чтобы не прогадать и минимизировать денежные потери стоит воспользоваться давно известным методом и хранить их в разных валютах.

Говоря о курсе рубля в Российской Федерации, нельзя не упомянуть о существующих проблемах, которые предстоит решить политическим структурам для того, чтобы полностью наладить экономическую ситуацию в стране:

1. На сегодня очень мешает финансовый дефицит муниципального бюджета. Резервные запасы Федерации идут как раз на его покрытие, что тормозит прогрессивные процессы и улучшения жизни в стране.

2. Проблема с коррупцией в России встречается повсеместно. Несмотря на активное противодействие ей, это существенно подрывает национальное благосостояние, и если это не прекратить, мы можем скатиться в финансовую пропасть.

Библиография

1. *Березинская О.* Курс национальной валюты и зависимость российской экономики от импорта // *Экономическая политика.* 2015. Т. 10. № 1. С. 112–125.

2. *Глазунов С. Н.* Курс рубля и экономика России // *Экономическое возрождение России.* 2014. № 1. С. 31–36.

3. *Поляков Е. Н.* О причинах и последствиях беспрецедентного роста курса рубля // *Микроэкономика.* 2013. № 2. С. 14–22.

4. *Стрелкова В. И., Файзуллин Р. В.* Модель зависимости между курсом доллара к рублю и ценой на нефть // *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом.* 2014. № 3. С. 41–47.

РОЗНИЧНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: розничный бизнес банков, дистанционное обслуживание.

Отечественный банковский бизнес в настоящее время подвергается очередной «проверке на прочность». С одной стороны, последствия финансового кризиса 2014 г. определяют такие тенденции, как отсутствие условий для стабильного экономического роста, сокращение реальных располагаемых доходов населения и предприятий. Это, в свою очередь, способствует снижению спроса на банковские услуги и создает условия для обострения конкуренции между банками. С другой стороны, политика ЦБ РФ, направленная на оздоровление банковского сектора, ведет к сокращению числа действующих банков. В результате клиентура перераспределяется между действующими кредитными организациями. Те, в свою очередь, достаточно осторожно относятся к своим клиентам и особенно тщательно анализируют проводимые ими операции на предмет их законности. Указанные факторы обостряют банковскую конкуренцию, требуют от банков постоянного отслеживания нововведений в финансовой сфере, мониторинга потребностей и предпочтений клиентов и оперативного реагирования на происходящие изменения. Возможности современной цифровой экономики как нельзя лучше позволяют банкам решать указанные задачи.

Наиболее заметными достижения цифровой экономики становятся в сфере розничного банковского обслуживания. Это связано с тем, что банковские продукты и услуги для массового розничного сегмента обладают характеристиками, которые позволяют максимальным образом формализовать и автоматизировать

процесс их предоставления и процесс взаимодействия с клиентом, а в дальнейшем наращивать объемы реализации услуг при минимизации издержек. Розничные продукты создают хорошую базу, используя которую, банки активно внедряют в свою работу инновационные продукты, развивают партнерские отношения с другими банками и предприятиями иных отраслей, а также отрабатывают новые технологии обслуживания.

Еще совсем недавно цифровые технологии в банковском деле ассоциировались в первую очередь с дистанционным обслуживанием клиентов — системами интернет-банк и банк-клиент. Однако сегодня возможности применения цифровых технологий в банковской сфере намного шире. Они в полной мере востребованы банками при реализации собственных бизнес-процессов, при организации обслуживания клиентов и доведении до них необходимой информации и услуг. В большинстве случаев при пользовании банковскими услугами у клиента нет необходимости посещать офис банка. Банк оказывается у клиента всегда «под рукой» — в компьютере, планшете, телефоне, часах и т. д. Это с одной стороны, меняет отношение клиентов к банковским услугам и банковскому обслуживанию, с другой стороны — обновляется образ самого банка как особого финансового учреждения. Банк становится не просто физически расположенным в определенном месте офисом, но особым цифровым пространством, в котором можно обеспечить быстрый и удобный доступ клиентов к услугам, продвижение этих услуг, обсуждение интересующих клиентов вопросов и распространение любой другой информации.

Это открывает и для банка, и для клиента новые перспективы. Клиенты все больше привыкают к самостоятельности при обслуживании, они затрачивают собственные усилия на поиск и сбор информации о банке и его услугах, сами конструируют наборы услуг под свои потребности. А это всегда ценятся больше, чем при приобретении готового набора услуг при ограниченном выборе.

Банки, в свою очередь, обеспечивают существенную экономию на расширении клиентской базы без физического развития точек присутствия. Кроме того, современные технологии открывают для банков огромные возможности с точки зрения развития

пакетных и перекрестных продаж. Обладая объемной и разнообразной информацией о клиенте, банк может формулировать для него индивидуальные коммерческие дополнительные источники доходов за счет реализации не только традиционных банковских услуг, таких, например, как кредитные или депозитные, но и путем развития системы банковских сервисов — СМС-информирования, автоплатежей и пр.

Значительный интерес банков к современным цифровым технологиям подтверждает тот факт, что перечень услуг, доступ к которым можно получить дистанционно, постоянно расширяется, а количество банков, которые обслуживают клиентов дистанционно — растет. В настоящее время трудно встретить относительно крупный и успешный банк, который не имел бы развитой и многоканальной системы обслуживания. Скорее наоборот — появляется все больше банков, которые вполне успешно работают, не используя традиционные офисы, а ориентируются исключительно на дистанционные каналы. Начиная реализацию подобной модели бизнеса с банковской розницы, эти банки постепенно, отработав новые технологии и схемы обслуживания клиентов и взаимодействия с ними, расширяют свою сферу интересов. Они выходят в нишу обслуживания малого и среднего бизнеса, учитывая имеющиеся в ней особенности клиентов и услуг, но применяя схожие цифровые технологии реализации и продвижения услуг. Соответственно и клиенты меняют свои предпочтения. Они не просто выбирают банки, которые реализуют дистанционное обслуживание, но предъявляют повышенные требования к удобству и функциональности дистанционных каналов, используют различные инструменты и каналы доступа к услугам.

С учетом влияния поведенческих особенностей частных лиц и отличий розничных услуг, можно выделить следующие характерные черты розничных продуктов современных банков [1, с. 48]:

1. Классические розничные продукты и розничное обслуживание характеризуются высоким уровнем стандартизации и унификации.

2. Объемы сделок по каждому отдельному розничному клиенту небольшие в отличие от сделок с корпоративными клиентами.

В то же время в совокупности продажа унифицированных, схожих продуктов достигает значительных масштабов.

3. Успех реализации розничных банковских продуктов во многом определяется уровнем развития каналов сбыта, удобством расположения точек сбыта и степенью внедрения дистанционных технологий обслуживания.

4. Розничные продукты должны быть достаточно простыми для понимания представителями целевого сегмента, продуктовый ряд должен быть исчерпывающим и не перегруженным.

5. Продуктовое предложение по каждому продукту (продуктовой группе) формируется для большого числа представителей определенного клиентского сегмента с четкими границами.

6. Розничные продукты оказываются банкам выгодны тогда, когда удается реализовать эффект экономии на масштабе — т. е. когда банк начинает тиражировать в больших объемах стандартные несложные продукты.

7. Механизм ценообразования должен быть достаточно прозрачным; ценообразующие факторы понятны для клиентов.

8. Риски банка при работе с розничными продуктами специфичны; для их оценки и управления ими необходимо максимально автоматизировать процесс сбора и обработки информации о клиентах и постоянно расширять базы данных.

Указанные отличия розничных банковских продуктов всегда учитываются при построении модели розничного банковского бизнеса. Однако в настоящее время эта модель претерпевает серьезные изменения в результате внедрения в банковскую сферу технических и технологических инноваций, а также под влиянием современных процессов и рыночных тенденций.

К отличительным особенностям современной модели розничного банкинга, появившимся под влиянием цифровой экономики можно отнести следующие:

- широкая сбытовая сеть, включающая как точки физического присутствия, так и полноценный интернет-банкинг, СМС-банкинг, мобильный банкинг, колл-центры и другие каналы;

- постепенный и последовательный переход от многоканальности при обслуживании к омниканальности — интеграции и взаимодополнению различных каналов сбыта и получения информации о банке;
- развитый функционал каналов дистанционного обслуживания;
- приятный и интуитивно понятный интерфейс дистанционных сервисов и систем обслуживания;
- распространение дополнительных, зачастую бесплатных услуг;
- формирование более привлекательных условий обслуживания при использовании дистанционных каналов;
- активное использование возможностей социальных сетей для продвижения и обсуждения услуг, для получения отклика от клиентов и формирования представлений клиентов о банке;
- автоматизация консультирования за счет систематизации стандартных вопросов, создания обучающих программ в игровой форме, внедрения роботов и т. д.

Несмотря на все достижения и нововведения, главным осязаемым и привычным элементом розничного обслуживания был и остается банковский офис, куда клиент обращается и где с ним работают специалисты банка. Многие банки считают, что переход к дистанционным каналам снижает уровень индивидуализации обслуживания, не позволяет клиенту получить весь требуемый ему объем информации. В то же время роль традиционных отделений банка в продаже и продвижении розничных продуктов изменилась. Они по-прежнему важны при реализации сложных и дорогих продуктов, требующих интенсивного общения клиента с сотрудниками банка. Для приобретения рутинных стандартных услуг все больше используются альтернативные каналы сбыта — дистанционные и косвенные.

Сегодня трое из четырех россиян пользуются онлайн-инструментами для выбора банка и продукта [2]. Причем, в отличие от зарубежных пользователей Интернета, выбор банка и финансового продукта для наших соотечественников — дело относительно

неспешное, растягивающееся на две-три недели. Так, среднее время от первых поисковых запросов пользователя по теме депозитов до подачи заявления на открытие депозита составило 23 дня, для кредитов наличными — 19 дней, для кредитных карт — 16 дней.

Таким образом, сегодняшний клиент банка делает вполне осознанный выбор, и он хочет выбирать. Подобное поведение принимает массовый характер. И современным розничным банкам, которым важно следовать за тенденциями рынка, иметь лояльную клиентскую базу, необходимо учитывать этот факт и применять такие подходы в работе с клиентами, которые позволяют им в полной мере оценить сильные стороны предлагаемых продуктов и сервисов и сделать выбор в пользу услуг данного конкретного банка.

Таким образом, современные дистанционные технологии позволяют обеспечить максимальное приближение банка к клиенту, создать полное ощущение, что клиент сам определяет содержание и основные условия обслуживания. Знакомая обстановка — дом или офис, отсутствие необходимости посещать банк и общаться с зачастую навязчивыми менеджерами по продажам, способствует тому, что клиент чувствует себя более уверенно и комфортно. Клиент гораздо лучше контролирует подобное взаимодействие, он не зависит от ограниченного числа банков, которые могут предоставить ему услуги, что значительно повышает его самооценку. Конечно, все эти достоинства реализуются в полной мере лишь в случае, если клиент владеет необходимыми навыками использования технических устройств, которые обеспечивают доступ к банку.

За последнее десятилетие частные клиенты привыкли к постоянному совершенствованию и улучшению банковских услуг и ждут таких же высоких темпов внедрения инноваций, как и прежде. Одновременно следует отметить, что клиенты банков оказываются в большинстве своем готовы к переходу на цифровые технологии. В России 64,5% интернет-пользователей (35,3 млн человек) пользуются интернет-банком хотя бы в одном российском банке. Четверть пользователей — в двух банках, 7% пользователей — в трех и только 3% — в четырех и более [3].

Помимо влияния на организационные аспекты розничного бизнеса банков, распространение цифровых технологий значительно влияет на маркетинговую деятельность банка, ее переориентацию на возможности социальных сетей и удаленных каналов. С их помощью банки могут активно использовать возможности инструментов входящего маркетинга. Надо заметить, что банки несколько позже, чем другие компании включили данные инструменты в свой повседневный обиход, однако к настоящему времени уже в полной мере смогли оценить их достоинства.

Социальные медиаканалы, а сюда можно отнести блоги и социальные сети, являющиеся сегодня одним из самых массовых трендов в Интернете, предоставляют удивительную возможность узнавать, что говорят клиенты о банковском бренде, и формировать необходимую стратегию защиты своих интересов, получать информацию для создания продуктов и маркетинга, основанную на отзывах клиентов в реальном времени. Они все больше становятся мощным инструментом обслуживания [4, с. 59]. И банкам крайне необходимо использовать их в своей деятельности. Если люди положительно отзываются о банке в социальных сетях, а банк даже не знает об этом, то он теряет благоприятную возможность сделать их своими клиентами. Однако если клиенты отзываются о банке в социальных сетях отрицательно, а банк даже не знает об этом, то он рискует своей репутацией.

Поэтому банкам так важно сегодня использовать социальные сети и блоги для общения с клиентами и другими заинтересованными лицами. Следует вовлекать клиентов во взаимодействие через социальные сети по разным вопросам — как для продвижения услуг, так и для обсуждения их, для анализа реакции клиентов на нововведения, реализуемые банком. Кроме того, социальные сети могут стать хорошим инструментом для того, чтобы погасить негативную реакцию недовольного клиента, если на его обращение банк реагирует сразу и ответственно.

Очень важно заметить, что социальные сети — это работа всех подразделений. Зачастую задаваемые клиентами вопросы требуют специальных знаний, которыми не всегда обладает сотрудник,

ответственный за работу с сетями; и в этом случае он должен иметь возможность подключить коллег.

Оборотной стороной стало то, что в век социальных сетей клиенты рассматривают банки, и не только банки, через «социальную линзу», все происходит на основе рекомендаций «толпы». Если банк, по мнению этой толпы, является неудовлетворительным, то никакая банковская реклама не поможет вернуть потребителя к данному бренду. Банк уже не может позволить себе общаться с клиентом в одностороннем порядке без оглядки на «толпу».

Обобщив вышесказанное, можно сказать, что будущее готовит богатый личный опыт осуществления транзакций в Интернете, через мобильные кошельки, банкоматы с сенсорными экранами, персонифицированный «цифровой маркетинг» и т. д. Кардинально изменятся каналы взаимодействия и инструменты, которыми будут пользоваться клиенты для управления своими финансовыми операциями. Технологии, повысившие эффективность и удобство взаимодействия клиента со своим банком, дав возможность приблизиться к нему вплотную, сегодня, как никогда ранее, могут способствовать вовлечению клиентов.

Библиография

1. *Зайцева И. Г., Евдокимова Н. А.* Розничные банковские продукты: маркетинговый аспект // Продукты и технологии современного банковского бизнеса / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Н. Белоглазовой, д-ра экон. наук, проф. Н. П. Радковской. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.

2. *Дьяков М.* Поисковая система: как россияне выбирают банки // Банковский портал. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7995255/> (дата обращения: 22.12.2017).

3. e-Finance User Index 2016: пользователи интернет-банкинга // Официальный сайт Аналитического агентства Markswebb Rank & Report. URL: <http://markswebb.ru/e-finance/e-finance-user-index-2016/online-banking.php#intro>. (дата обращения: 20.12.2017).

4. *Мартыненко Н., Побегайло Ю.* Банковский маркетинг в изменяющейся конкурентной среде // Логистика и маркетинг. 2013. № 3.

С. Р. Макарова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В НЕСТАБИЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

***Ключевые слова:** Центральный банк РФ, экономический рост, денежно-кредитная политика, ключевая ставка, система рефинансирования, инфляция, банковский кредит.*

Рост экономики, стабильность цен и низкий уровень безработицы обычно являются основными и долгосрочными целями денежно-кредитной политики. Несмотря на нестабильность российской экономики, снижение инфляции является главной целью денежно-кредитной политики России, поэтому российская денежно-кредитная политика по-прежнему осуществляется Банком России как инструмент не содействия экономическому росту, а его ограничения.

Таким образом, Банк России реализует денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции, и его приоритетом является обеспечение ценовой стабильности, т. е. достижение стабильно низкой инфляции. В результате мы видим негативную тенденцию в понимании ЦБ денежно-кредитной политики.

Своевременность перехода Банка России к режиму таргетирования инфляции вызывает сомнения у специалистов по следующим причинам:

- а) учитывая, что базовые причины инфляции коренятся в структуре производства, включая сохранение монопольного ценообразования, невозможно эффективно противостоять инфляции преимущественно монетарными методами регулирования;

б) возможность эффективного использования режима таргетирования инфляции не соответствует условиям экономической рецессии и слабой конкурентоспособности российской экономики.

В настоящее время экономика России находится в крайне нестабильных условиях. Сопоставления темпов экономического роста и инфляции в разных странах наглядно отражают отрицательные тенденции в развитии экономики России.

В момент экономического кризиса 2008–2010 гг. снижение ВВП было очень заметным. Динамика изменений показателей ВВП за период с 2000 по 2016 г. показывает значительные отклонения, а на нестабильность нашей экономики по сравнению с другими странами показывают резкие скачки (рис. 1).

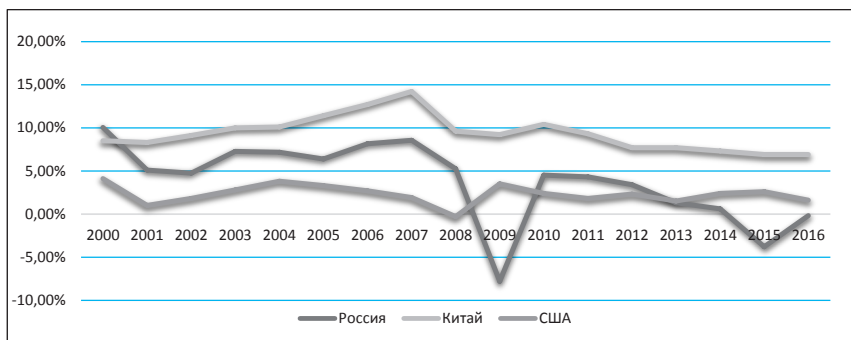


Рис. 1. Показатели темпов роста ВВП в период с 2000 по 2016 г.

Похожая ситуация наблюдается при анализе динамики изменений уровня инфляции за тот же период. Но изменения прямых оценок потребительской инфляции говорят о позитивных сдвигах и стабилизации инфляционных ожиданиях населения (рис. 2).

В ноябре 2017 г. инфляционные ожидания населения на год вперед и наблюдаемая за последние 12 месяцев инфляция снизились, обновив исторические минимумы. Качественные оценки ожидаемой инфляции на следующий год существенно не изменились, при этом в преддверии новогодних праздников респонденты традиционно ожидают более заметного роста цен. По мере за-

крепления инфляции вблизи 4% будут создаваться предпосылки для снижения инфляционных ожиданий населения.

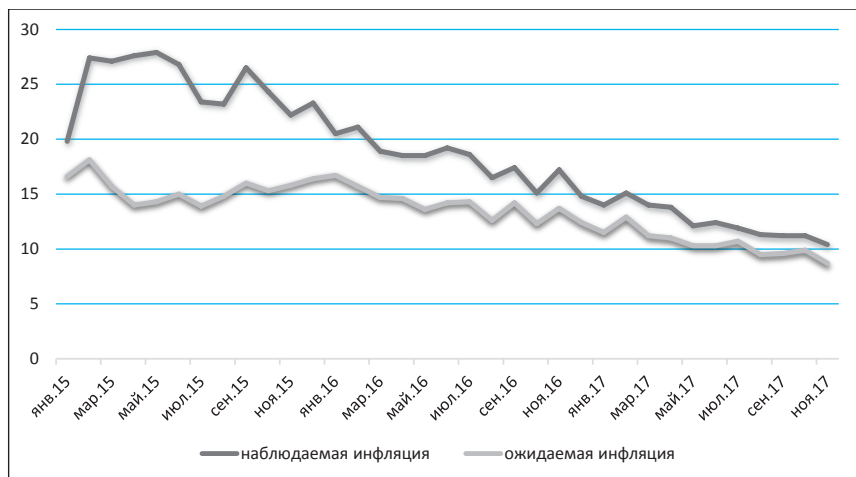


Рис. 2. Прямые оценки инфляции

Также диспропорция между суммой денег в России и размером рынка по-прежнему существует и является фактором инфляции. Резоны для этого можно найти в несбалансированной денежной массе, которая за последнее десятилетие увеличивалась из-за постоянного увеличения государственных расходов. Основная проблема заключается в структурном дисбалансе национальной экономики, ее большой зависимости от экспорта энергоресурсов.

Важно отметить, что в основных направлениях денежно-кредитной политики на 2018–2020 гг. признается, что реализуемый Банком России режим таргетирования инфляции основан на управлении внутренним спросом: изменяя ключевую ставку. Действующее значение ключевой ставки — 7,75% годовых (решение Банка России от с 18.12.2018). С помощью ключевой ставки Банк России воздействует на краткосрочные ставки денежного рынка, а через них — на весь спектр процентных ставок в финансовом секторе экономики. Повышение процентных ставок при

прочих равных условиях стимулирует сбережения, ослабляет кредитную активность, ограничивая, таким образом, спрос на товары и услуги и сдерживая инфляционное давление. Таким образом, проведение «умеренно» жесткой денежно-кредитной политики сдерживает экономическую активность и в конечном счете препятствует возобновлению экономического роста. В основных направлениях денежно-кредитной политики на 2018–2020 гг. также признается, что уровень ключевой ставки определялся с учетом цели последовательного снижения инфляции, но без чрезмерного охлаждения экономики.

Второй негативный эффект высоких ставок заключается в том, что со стороны бизнес-структур не хватает эффективного спроса на кредитные ресурсы, необходимые для инвестиций. По статистике Центрального банка России средняя ставка по кредитам для бизнеса составляет от 17 до 20%. Фактически, он достигает 25–30%. С рентабельностью продаж в целом в российской экономике на уровне 7% такие высокие процентные ставки являются нецелесообразными.

Стоит отметить, что снижение ключевой ставки станет хорошей поддержкой для цен субфедеральных и корпоративных облигаций эмитентов высокого кредитного качества, ценные бумаги которых уже размещаются чуть ниже или чуть выше 8% годовых. Для облигаций эмитентов второго-третьего эшелона, которые реагируют в последнюю очередь, это решение позволит снизить доходность.

Снижение ключевой ставки Банка России может привести к аналогичным последствиям по ставкам кредитных организаций по средне- и долгосрочным кредитам для реального сектора экономики и ипотечных кредитов для населения.

Несмотря на произошедшие некоторые позитивные изменения, которые были в последнее время, цель поддержания экономического роста практически не достигнута. Процентные ставки слишком высоки, в стоимости растут ресурсы, снижаются объемы кредитования реального сектора и денежная масса, и, как следствие, отсутствует столь необходимый экономический рост.

На мой взгляд, на нынешнем этапе было бы необходимо перенести подход денежно-кредитного регулирования с таргетирования инфляции на обеспечение экономического роста. Характер инфляции слишком сложный и неоднозначный. Борьба с ним приводит к негативным результатам, таким как снижение производства, снижение роста ВВП. Это не та сумма денег, с которой нам нужно бороться. Следовательно, целью является обеспечение экономического роста, выделение ресурсов специально для этих целей. Борьба с инфляцией только усугубит существующие проблемы, приведет к большему экономическому спаду и дальнейшему росту инфляции в спирали. Существуют примеры сосредоточения на более чем одной основной цели денежно-кредитной политики. Например, КНДР и США эффективно применяют двухцелевую систему в разные периоды времени. В целях восстановления экономики и приемлемых темпов роста в рамках денежного регулирования в первую очередь необходимо сосредоточить внимание на механизме рефинансирования, повлиять на его объем и уровень процентных ставок, соотносенный с потребностями экономики. Я считаю, Банк России, в первую очередь, должен пересмотреть фундаментальные направления национальной денежно-кредитной политики в целях обеспечения экономического роста в стране.

Библиография

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018\(2019-2020\).pdf](https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018(2019-2020).pdf) (дата обращения: 15.12.2017).

2. Измерение инфляционных ожиданий и потребительских настроений на основе опросов населения [Электронный ресурс]. Развернутый отчет по результатам первого–шестого опросов январь–июнь 2017. URL: http://cbr.ru/Collection/Collection/File/560/FOM_17_06.pdf (дата обращения: 15.12.2017).

3. Годовые данные ВВП [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 15.12.2017).

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К КРЕДИТОВАНИЮ

Ключевые слова: кредитование, краудлендинг, P2P, P2B, заемщик, кредитор.

В нашей стране распространено кредитование через банк. Однако в зарубежных практиках встречаются такие способы кредитования, как P2P и P2B. В данной работе рассмотрены эти практики, популярность их использования за рубежом и в РФ.

В совокупности способы кредитования P2P и P2B являются краудлендингом. Краудлендинг — кредитование через специальные интернет-ресурсы физическими лицами иных физических лиц или организаций. Существует мнение, что краудлендинг изживает свою концепцию на западе, однако в рамках рынка Российской Федерации он только набирает обороты. Нынешняя ситуация такова, что деятельность краудлендинговых площадок в нашей стране никак не регулируется.

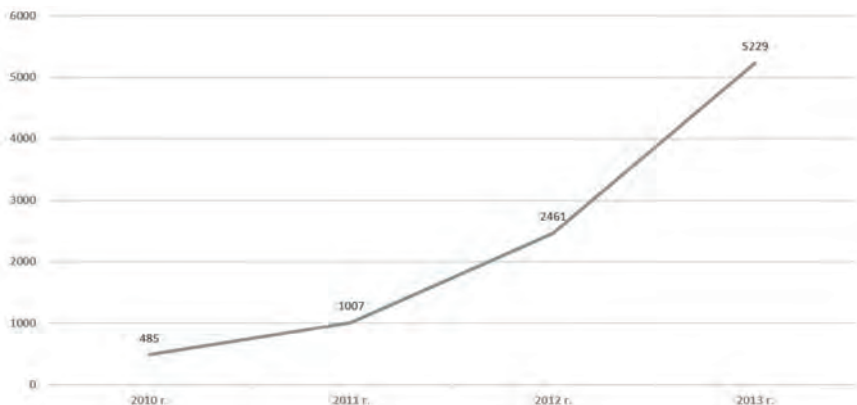


Рис. 1. Динамика мирового рынка краудлендинга, млн долл.

Практика краудлендинга началась в 2005 г. в Великобритании. Это была P2P платформа, и она называлась “Zone of Possible Agreement”, в сокращении “ZoPA”. В 2006 г. в США открылись другие биржи, “Prosper” и “Lending Club”.

Краудлендинг, несмотря на то, что был создан в Великобритании, более распространен в США, что видно на рис. 2. Причиной этого явления служит тот факт, что в США очень востребовано кредитование формата P2P в силу того, что 40% его населения, согласно проведенному в феврале 2017 г. опросу, имеют задолженность перед кредиторами.

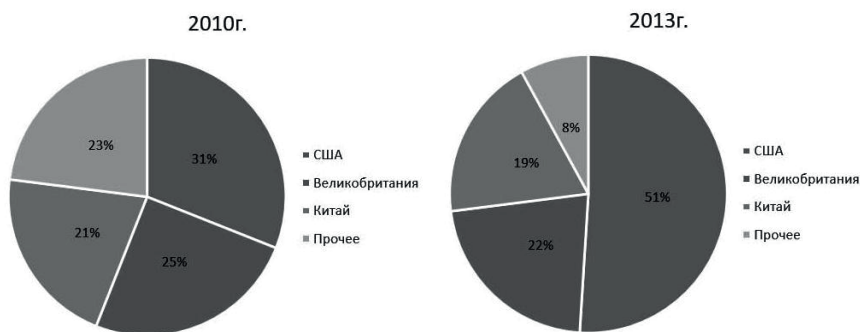


Рис. 2. Структура мирового рынка краудлендинга в 2010 и 2013 гг., %

P2P — это такое кредитование, в котором не принимает участие банк, вместо него кредитует физическое лицо. Существует два перевода этого сокращенного обозначения: “peer to peer” (равный к равному) и “person to person” (от человека к человеку).

Происходит P2P-кредитование на онлайн-биржах, где физическое лицо, представитель группы лиц или представитель инвестиционной компании регистрируется как заемщик или заимодавец.

Кредитование на таких площадках закрепляется договором, который имеет юридическую силу. Также для снижения рисков инвесторов, P2P биржи предоставляют кредитную историю и рейтинг на каждого заемщика.

P2P-кредитование выгодно как для кредитора, так и для заемщика. Кредитор получает больший доход с процентов по предо-

ставляемому кредиту в сравнении с процентными ставками по депозитам в банках. Заемщику же легче взять некоторую сумму в кредит, поскольку проверка надежности на таких площадках не затруднительна. Что касается минусов, то все они так или иначе связаны с возвратом займа:

- 1) такие онлайн-биржи легко поддаются взлому;
- 2) на онлайн-биржах не так внимательно следят за кредитной историей заемщиков, как это делают банки;
- 3) большинство платформ работают с электронными деньгами, оборот которых ненадежен;
- 4) Интернет — не самое безопасное место проведения кредитных сделок, так как заемщик может проще уйти от уплаты займа.

В России P2P-онлайн-биржи возникли только в 2010 г. На рис. 3 видно, что их активное развитие началось в 2012 г., но объем рынка составлял лишь малую часть от общего показателя в мире.

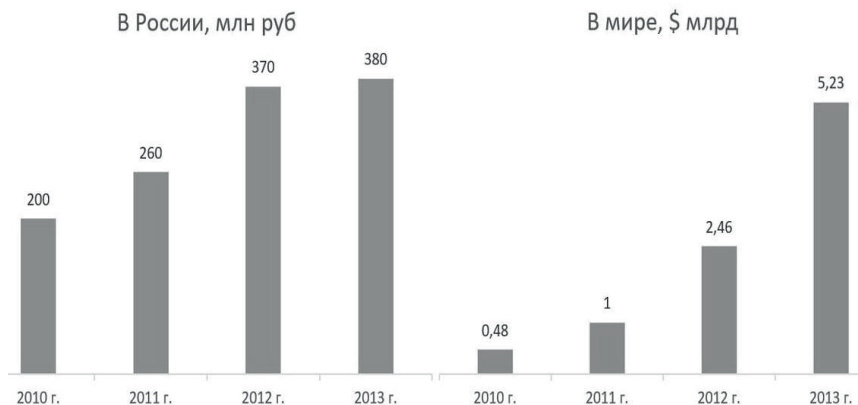


Рис. 3. Объем рынка P2P-кредитования

Помимо вышеперечисленных платформ, можно выделить такие наиболее известные, как «Fingoogo», «БезБанка», «Город Денег», «SimZirok», «КредБери».

P2B — это кредитование физическими лицами компании малого и среднего бизнеса и трактуется как “person to business” (от

человека к бизнесу). Особенность этого кредитования заключается в том, что кредитовать одну организацию могут сразу несколько физических лиц. По многим аспектам P2B и P2P очень похожи. Они имеют те же риски, так же между заемщиком и кредитором заключается договор. Но так как заемщиками у них выступают разные лица, то и преследуемые ими выгоды различаются. Если в причина выбора населением кредитования на онлайн-биржах вполне ясна, то не совсем понятны выгоды организаций от получения таких небольших сумм кредитов под высокий процент. На самом деле кредит, полученный под 30% на 4 недели составит всего лишь 2,5% годовых.

Самые известные P2B-платформы: «Альфа-Поток», «Funding Societies», «Fundico».

Подводя итоги, P2P- и P2B-формы кредитования — это будущее российского рынка, которое будет достигнуто благодаря регулированию его деятельности Центральным банком, поскольку это приведет к доверию со стороны инвесторов. Также регулирование не допустит вмешательства различных финансовых пирамид в такие системы. Развитый краудлендинг составит достойную конкуренцию всему банковскому сектору.

Библиография

1. Гидулян А. Краудлендинг — конец ажиотажа? [Электронный ресурс]. URL: <https://cis.smebanking.club/kraudlending-konec-azhiotazha/> (дата обращения: 15.12.2017).

2. Обзор рынка онлайн кредитования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globalcio.ru/analytics/824/> (дата обращения: 15.12.2017).

3. Кредитование [Электронный ресурс]. P2P-кредитование: что это такое, как работает, сервисы для инвесторов. URL: <http://votbankrot.ru/lichnye-finansy/upravlenie-kreditami/P2P-chto-eto-takoe-kak-rabotaet-servisy.html> (дата обращения: 15.12.2017).

4. Что такое P2B-кредитование? [Электронный ресурс]. URL: <http://kredit-2014.ru/chto-takoe-P2B-kreditovanie/> (дата обращения: 15.12.2017)

5. P2P-кредитование [Электронный ресурс]: как дать или взять в долг в Интернете? URL: <https://rb.ru/news/P2P-kreditovanie/> (дата обращения: 15.12.2017).

Н. В. Назаренко

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: кредитные риски, управление кредитными рисками, кредитная стратегия.

Банки предоставляют физическим и юридическим лицам денежные средства из собственных и заемных средств. Средства для операционной деятельности банка формируются за счет привлеченных ресурсов. Привлеченные ресурсы занимают 70–80% от общей ресурсной базы банка и являются основным источником их возникновения. Привлеченные ресурсы представляют собой денежные средства клиентов банка, размещенные на депозитных, расчетных и иных счетах банка. Из них наибольшую долю формируют депозиты, а наименьшую — не депозитные источники.

Существенные риски связаны с кредитованием клиентов. Кредитование клиентов происходит за счет привлеченных средств. Единовременный невозврат кредитов, особенно крупных, может привести к банкротству банка. В этом случае вкладчики банка могут потерять свои сбережения, что может снизить уровень доверия населения к банковской системе, а это в свою очередь окажет негативное влияние на экономику страны.

Ясно, что залогом успеха банковских дел является адекватная оценка и управление возникающими рисками. Поэтому управление банковскими рисками является необходимой частью страте-

гии и тактики для выживания и дальнейшего процветания любых коммерческих банков и экономики в целом.

Для управления кредитными рисками необходимо определить их источники, виды и выявить эффективные методы управления кредитными рисками.

Источниками кредитных рисков являются:

- 1) внешний кредитный риск, обусловлен надежностью и платежеспособностью заемщика;
- 2) внутренний кредитный риск связан с деятельностью банка, продуктом банка и вероятностных потерь с ним в случае невыполнения контрагентом своих обязательств.

Таблица 1

**Распределение кредитных рисков
между операциями банка**

Вид операции	Объекты кредитного риска	Виды кредитного риска
Кредитование	Ссудозаемщик	Риск кредитования
Дилинг	Контрагент	Расчетный риск. Предрасчетный риск
Покупка векселей	Эмитент векселя. Посредник	Риск кредитования. Расчетный или предрасчетные риски
Выдача поручительства	Объект поручительства	Риск кредитования
Кредитование под поручительство	Поручитель	Риск кредитования
Межбанковское кредитование	Контрагент-получатель МБК	Риск кредитования
Операции на фондовом рынке	Продавцы ценных бумаг, работающие по предоплате. Покупатели ценных бумаг, работающие по предпоставке	Расчетный риск. Предрасчетный риск

Вид операции	Объекты кредитного риска	Виды кредитного риска
Депонирование средств для операций на бирже и покупки инструментов	Биржа	Расчетный риск. Предрасчетный риск

На первом месте больше всего опасение у российских банков вызывают кредитные риски. Поэтому наибольшее внимание уделяется минимизации угроз, связанных с выдачей и возвратом кредитных средств. Также необходимо применить качественно разработанную кредитную стратегию.

Кредитная стратегия представляет собой метод размещения активов банковского учреждения для достижения поставленных целей и принятия управленческих решений.

Выработка комплексной кредитной стратегии является одним из эффективных методов управления кредитными рисками банка.

Оптимальная стратегия должна детерминировать намерения банка по осуществлению кредитных операций по определенным отраслям экономики, валютам ссуд, по срокам погашения и ожидаемой прибыльности [1, с. 74].

Кредитная стратегия должна охватывать:

- поставленные цели банка;
- нормативно-правовые базисы реализации кредитной политики;
- систематизированную классификацию — иерархию — рисков и совокупность механизмов управления ими;
- определение оптимальной структуры портфеля.

Следует отметить, что банк при разработке и концептуализации кредитной стратегии реализует следующие принципы [2, с. 91]:

1. Банк уделяет особое внимание диверсификации кредитного портфеля: он разделяет кредиты по тем или иным параметрам. Вид залога, объем кредитования, сфера бизнеса, отрасль промышленности, регион и прочая их структура должна стремиться к паритетной концентрации.

2. Системный и сплошной контроль: банк следит за актуальным и перспективным финансово-экономическим состоянием заемщика, уровнем его платежеспособности — все эти аспекты должны быть учтены, их мониторинг — быть постоянным.

3. Банк реализует системное ограничение совокупного кредитного риска. ЦБ РФ регулирует допустимым уровнем кредитного риска в соответствии с разработанными нормативами, исходя из которых определяется уровень ограничения кредитного портфеля как такового.

4. Консерватизм: полное покрытие рисков — принципиальная позиция банка, основа кредитной политики.

Во-вторых, в числе наиболее эффективных инструментов минимизации и нивелирования всех факторов риска можно определить страхование.

Сегодня именно страхование является релевантным и эффективным методом минимизации кредитных рисков: грамотно составленный, всесторонне обоснованный договор страхования является инструментом, позволяющим в полной мере предусмотреть все теоретически возможные угрозы, риски, деструктивные факторы.

В-третьих, осуществление постоянного комплексного финансового анализа банка. Финансовый анализ и выработанная на его основе финансовая стратегия — в современных реалиях является основой перспективного и динамичного его развития: если в ходе финансовой аналитики выделен ряд «узких мест», то субъект банковской деятельности имеет возможность оптимизировать все процессы и своевременно устранить потенциальные опасности.

В-четвертых, создание отдела по управлению рисками. Функционал данного отдела должен составлять деятельность, сочетающий в себе, во-первых, анализ рисков и внешней среды, во-вторых, инвариантное использование всех вышеперечисленных инструментов.

Выявлено, что самые опасные риски оцениваются российскими и зарубежными банками по-разному. Отечественные банки

больше всего опасаются кредитных рисков, а иностранные банкиры — чрезмерного регулирования.

На первом месте наибольшее опасение у российских банков вызывают кредитные риски. На втором месте актуальным является риск доступности капитала, на третьем — внешние условия экономики, на четвертом месте характер риск менеджмента, технологические риски занимают пятое место. Риск государственного регулирования не представляется угрозой банковскому сектору.

В общемировом рейтинге государственное регулирование заняло первое место, также значительные опасения вызывает политическое вмешательство. Третье место занял риск макроэкономического характера. Четвертое место занял риск опасения рентабельности. Кредитные риски — самая большая угроза для российских банков — расположилась у зарубежных банковских учреждений на седьмом месте.

Данный рейтинг сложился в следствии чрезмерного прессинга в развитых государствах со стороны регуляторов. Особенно сильным является количественное давление. Существенными представляются штрафные санкции, назначаемые регулятором развитых стран. Риск, чрезмерного регулирования отечественных банков занимал первое место около десяти лет назад. Как уже было отмечено, банкиры России сегодня предпочитают опасаться кредитного риска.

Библиография

1. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2016. 292 с.
2. *Ольхова Р. Г.* Банковской дело: управление в современном банке: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2012.
3. *Шаталов А. Н.* Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2012.

Н. Е. Насоненко
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ

Ключевые слова: проблемы автокредитования, автокредит, процентная ставка, рынок автокредитования.

На сегодняшний день огромное количество граждан Российской Федерации прибегают к автокредитованию. Несмотря на трудную финансовую ситуацию в стране, население России не может отказать себе в приобретении автомобиля, так как автомобиль уже давно не считается предметом роскоши. По причине нехватки денежных средств у населения для покупки машины, они ищут источники, которые могут помочь в ее приобретении. Одним из наиболее распространенных сегодня источников является автокредит. Именно поэтому рассмотрение автокредитования и проблем и задач, связанных с ним, является довольно актуальной темой.

В настоящее время существует несколько видов автокредитования, а именно:

- 1) классический автокредит;
- 2) экспресс-автокредитование;
- 3) факторинг;
- 4) кредит без первоначального взноса;
- 5) buyback;
- 6) trade-in.

Каждый вид автокредитования имеет свои специфические особенности, и потенциальный покупатель выбирает, те условия, которые ему больше подходят: классический автокредит, в котором первоначальный взнос составляет около 10%, максимальный срок кредита, но более долгое рассмотрение заявки на получение

кредита (3–5 календарных дней), или экспресс-кредитование, когда заявка на кредит рассматривается в пределах одного часа, но первоначальный взнос высокий и составляет около 30% от стоимости автомобиля.

Сегодня в России многие банки предоставляют услуги автокредитования, причем каждый банк в целях привлечения интереса клиентов старается сделать свои условия более выгодными и отличными от конкурентов. Соответственно существует множество условий и программ автокредитования.

Средняя процентная ставка по автокредиту в Российской Федерации по состоянию на 2017 г. составила 13–16% годовых. Для наглядности в табл. 1 приведены процентные ставки по автокредитам, срок выплаты и другие условия в ведущих банках РФ. Так как автомобильный рынок неустанно продолжает демонстрировать свой рост, то благоприятное влияние оказывают и программы господдержки, перечень которых был расширен в июле 2017 г. Правительством РФ. Были добавлены следующие программы: «Семейный автомобиль», «Свое дело», «Российский фермер» и др. Их суть состоит в том, что заемщику предоставляется льготный кредит на приобретение автомобиля отечественного или зарубежного производства. Естественно, процентная ставка в разы ниже предлагаемой в банках, она составляет от 3,7% и выше. Государство преследует цель — стимулировать продажу автомобилей, произведенных на территории РФ.

Таблица 1

Условия выдачи авто в кредит в банках РФ

Наименование банка	Сумма, min	Ставка, % годовых	Срок, лет	Первоначальный взнос, %
Сбербанк	100 000 руб.	От 10,9 до 17	От 1 до 7	20
Россельхозбанк	100 000 руб.	От 14 до 17,25	От 1 до 5	20
Газпромбанк	80 000 руб.	От 12,75 до 20	От 6 месяцев до 7 лет	20
Райффайзенбанк	500 000 руб.	От 22 до 29	От 1 до 5	25

Наименование банка	Сумма, min	Ставка, % годовых	Срок, лет	Первоначальный взнос, %
Совкомбанк	400 000 руб.	От 12,67 до 27,70	От 1 до 10	20
МКБ	120 000 руб.	От 14,5 до 24	От 6 месяцев до 7 лет	15
ВТБ	200 000 руб.	От 11,1 до 22	От 1 до 5	20

Как видно из табл. 1, лучшие условия и процентную ставку предоставляют Газпромбанк и Сбербанк, однако Совкомбанк предлагает больший срок выплаты. А минимальную сумму в рублях предоставляет Райффайзенбанк. Поэтому необходимо крайне внимательно выбрать банк для автокредитования.

Ежегодно автомобильный рынок в России увеличивается, тем самым увеличивается количество и объем предоставляемых автокредитов.

По данным, предоставленным в Национальное бюро кредитных историй, по итогам III квартала 2017 г. количество автомобилей, приобретенных в кредит, составило 202,6 тыс. ед. Можно с уверенностью сказать, что этот показатель является самым высоким квартальным показателем с начала 2015 г. Если сравнить с аналогичным периодом 2016 г., то число выданных автокредитов возросло на 30,1%. На рис. 1, представленной ниже, можно четко проследить динамику выдачи автокредитов в период с 2015 по 2017 г.

В настоящее время самая главная проблема автокредитования — невозврат долга по кредитам. Все чаще банки стали сталкиваться с добросовестными клиентами, а также мошенниками.

Конкуренция между банками — не менее важная проблема наряду с проблемой невозврата. Банки ведут борьбу за клиентов путем смягчения требований по пакету предоставляемых заемщиком документов.

Еще одной серьезной проблемой российского рынка автокредитования является мошенничество. Сейчас получить какую-либо выгоду стремятся все, не только клиенты, но и сотрудники ав-

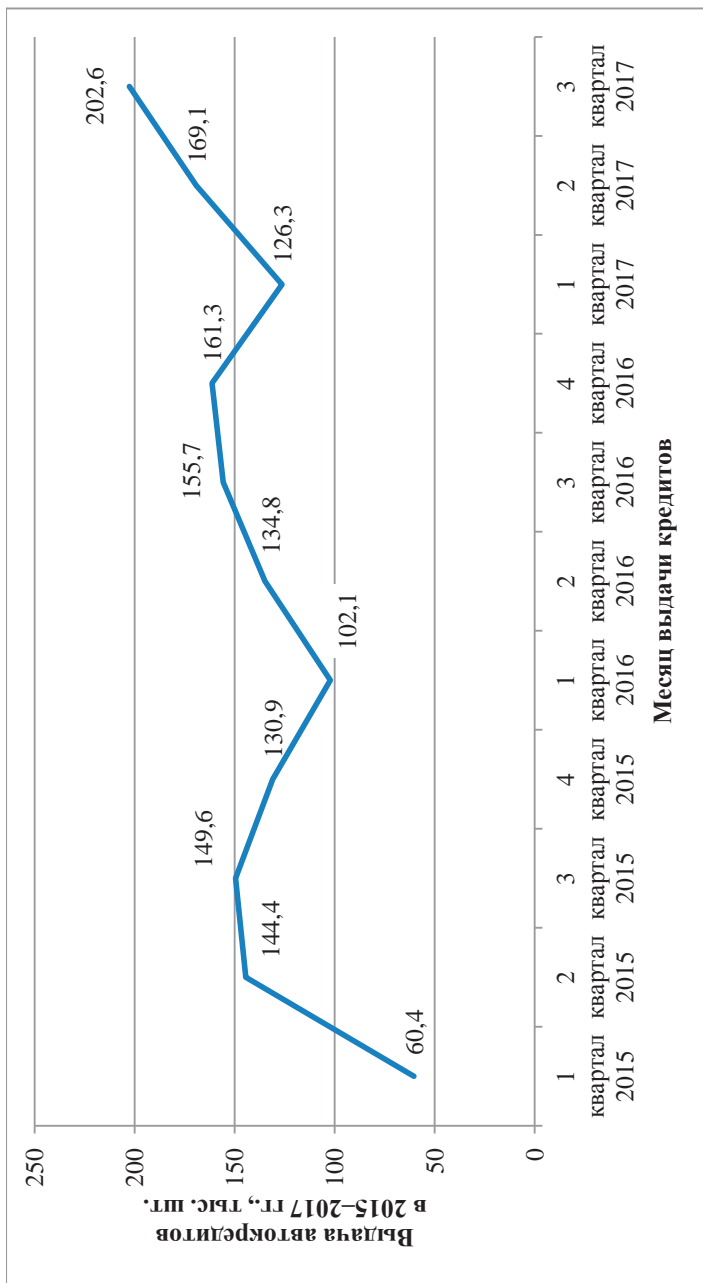


Рис. 1. Динамика числа выданных автокредитов в 2015–2017 гг.

тосалонов, банков и страховых компаний. Преимущественно механизмы автокредитования еще находятся в процессе разработки или совершенствования, поэтому некоторые потенциальные покупатели находят пути обмана.

Уровень мошенничества в сфере автокредитования так же, как и в отрасли страхования, относительно высок. Исходя из публичного отчета Альфа-банка, 10% заявок на автокредит отклоняются по причине факта мошенничества.

На данный момент в России пристальное внимание направлено на совершенствование мер дополнительной безопасности банков, создаются базы данных заемщиков, которыми могут обмениваться банки между собой, проводится анализ и мониторинг мошеннических схем с целью их предотвращения в будущем.

Банки и автосалоны в перспективе планируют улучшить условия автокредитования для привлечения новых потенциальных заемщиков. Если сравнивать ситуацию прошлых лет на отечественном рынке автокредитов с нынешней ситуацией, то можно с уверенностью сказать, что идет уверенный и качественный рост, и на сегодняшний день автокредитование становится самым популярным видом потребительского кредитования.

В качестве направлений решения проблем в сфере автокредитования можно предложить:

1. Упорядочение базы залогового движимого имущества, каким являются автомобили, что поможет снизить риск продажи залоговых автомобилей на вторичном рынке без разрешения кредитора.

2. Обеспечение более широкого доступа всех кредиторов к данным. Пенсионного фонда и Федеральной налоговой службы России. Такие меры необходимы для получения кредиторами наиболее полной информации для оценки долговой нагрузки клиентов.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что в основном, тенденции развития рынка автокредитования таковы: продолжится рост доли рублевых кредитов и кредитов с низким или нулевым начальным взносом, также следует ожидать увеличения

сроков кредитования. Тем не менее, большую популярность имеют специальные кредитные программы, которые совместно предлагают банк, автопроизводители, автосалоны и компании по страхованию. Условия таких программ, как правило, гораздо выгоднее.

Можно прогнозировать продолжение роста спроса на иностранные автомобили в связи с повышением доходов населения. Востребуемые сроки кредита будут смещаться в сторону длинных займов, которые позволят клиенту приобрести более дорогой автомобиль.

Автокредит — это самый популярный способ покупки автомобиля в России, так как не все могут позволить себе покупку авто за наличные деньги. Многообразие условий кредитов и различных программ позволяет потенциальному заемщику подобрать наиболее подходящий и выгодный ему вариант. С каждым годом государство и коммерческие банки предлагают более гибкую и обширную политику в отношении клиентов в сфере автокредитования, именно поэтому необходимо уделить наибольшее внимание направлениям решения и предотвращению проблем в данной сфере.

Библиография

1. Процентные ставки по автокредиту [Электронный ресурс]. URL: <http://auto-lawyer.org/avtokreditovanie/procentnyye-stavki-po-avtokreditu.html> (дата обращения: 29.11.2017).
2. Рейтинг российских автокредитных банков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sviaz-bank.ru/press-center/press/114/23997.html> (дата обращения: 29.11.2017).
3. *Скодтаев Д. В.* Современные реалии автокредитования // Альманах современной науки и образования. 2011. № 10. С. 120–123.
4. АВТОСТАТ: аналитическое агентство [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru> (дата обращения: 24.12.2017).

Ю. В. Овчинникова, Т. Н. Тудегешев
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ОЦЕНКА СИТУАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Ключевые слова: банки, банковский бизнес, глобальный финансовый и банковский кризис, стратегии развития банков, экономические санкции.

В 2014–2015 гг. вследствие Крымского кризиса со стороны США, ЕС и их союзников по отношению к России были введены секторальные санкции. Ответные санкции России нередко трактуются специалистами как санкционный кризис. Сложная ситуация на банковском рынке дает экспертам основания характеризовать ее как системный банковский кризис.

Из-за ослабления рубля большое число банков столкнулось с негативным влиянием валютных и курсовых рисков, на преодоление которых потребовались дополнительные финансовые ресурсы, что усилило для банков риски неадекватной ликвидности. Введение санкций, ухудшивших экономическое положение страны, спровоцировало понижение международными рейтинговыми агентствами суверенного кредитного рейтинга.

Под санкциями уже находятся некоторые российские кредитные организации, в том числе Сбербанк, ВЭБ, ВТБ, РСХБ, банк «Россия», Газпромбанк, Инвестторгбанк, СМП-Банк, Собинбанк. При этом США и ЕС выпускают все новые пакеты санкций [1].

Участники ежегодной конференции S&P «Экономика и банковской сектор России» приняли попытку определить ключевой риск для банковского сектора в ближайший год путем опроса. Первое место в рейтинге занял рост государственного участия (32,3% опрошенных). На втором месте — низкий уровень доверия клиентов к частным банкам (28,1%), на третьем — высокая

концентрация на отдельных сегментах (27,1%). Лишь 12,5% опрошенных считают санкции серьезным риском [5].

По рейтингам S&P, более двух третей оцененных банков имеют «негативные» прогнозы. В результате упадет уровень доверия к ним, а это, в свою очередь, сделает отечественные кредитные организации в глазах зарубежных инвесторов и вкладчиков менее привлекательными с точки зрения инвестирования.

Влияние и воздействие международных санкций на экономику России, в том числе ее банковский сектор, можно рассматривать с разных точек зрения.

Санкции — это лишь один из факторов, влияние которых на банки и банковский бизнес сложно трактовать однозначно. Очевидно, что введение секторальных санкций направлено на оказание экономического давления, заставляя страны, к которым эти санкции применяются, изменить их экономический и/или политический курс. Анализируя негативное влияние санкций на российские банки, стоит отметить, что общая тенденция заключается в ухудшении финансового состояния кредиторов и заемщиков из-за снижения инвестиционной привлекательности, падения деловой активности и нехватки ликвидности на российском финансовом рынке.

Как результат, можно наблюдать нарастание как индивидуальных кредитных рисков (банков и их заемщиков), так и совокупных рисков кредитного портфеля банков, качество которого значительно упало.

Современная ситуация такова, что негативное воздействие санкций, несомненно, сказалось на темпах роста ВВП, стабильность финансовых рынков, волатильность валютного курса рубля, финансовую блокаду российских банков со стороны США, стран ЕС и их союзников.

Но, как на микроуровне (уровне конкретных субъектов экономики, включая банки), так и на макроуровне национальной экономики можно наблюдать и положительные последствия санкций. В данном случае подразумевается выявление рисков, узких мест в экономике страны, оценка эффективности функционирования финансовых рынков, деятельности финансово-кредитных

институтов и так далее; их преодоление и минимизация финансовых потерь.

Как один из ярких положительных примеров действия санкций можно отметить создание национальной платежной системы «Мир». Она стала ответом на угрозу со стороны Запада запретить в России платежные системы Mastercard и VISA. Система «Мир» была создана в кратчайшие сроки и начала функционировать на базе Банка России.

Однако общая ситуация такова, что из-за санкций большому числу банков в России приходится переориентироваться на внутренний рынок, привлекая средства по более высоким ставкам, в результате чего происходит удорожание кредитов и снижение доходности банков. Таким образом можно заметить косвенное влияние санкций, в результате которого повышается ключевая процентная ставка и, как итог, резко возрастают банковские процентные ставки по кредитам и депозитам для хозяйствующих субъектов и населения. Выбор стратегического пути развития российского банковского сектора является сложной и дискуссионной задачей.

Анализ роли банковского сектора в российской экономике выявил, что политика Банка России на протяжении последних лет нацелилась на оздоровление банковского сектора путем вывода с рынка банковских услуг со стороны банков, которые осуществляют сомнительные операции и которые не имеют никаких перспектив к восстановлению своей финансовой устойчивости.

Жизнь в России не останавливается в условиях санкций. Экономика жива, функционирование банков продолжается, хоть оно и значительно усложнилось.

Не так давно на национальном уровне у экспертов были все поводы считать экономику России экономикой с сырьевой направленностью, а ввиду значительного структурного дисбаланса добывающих и перерабатывающих отраслей промышленности многие даже называли ее экономикой колониального типа. В настоящее время необходимо сконцентрироваться на целях развития отечественной экономики [3].

Целью, очевидно, является создание рыночной экономики с социальной направленностью и с оптимальной долей участия государства в ее регулировании и контроле. Текущее кризисное положение российской экономики, ее банковского сектора, подразумевает необходимость в определении долгосрочной стратегии развития банков.

Для того, чтобы разработать эффективную государственную политику (включая стратегию и тактику) развития российского финансового рынка, необходимо придерживаться следующих этапов [4]:

- а) определение концепции развития как российского финансового рынка в целом, так и его секторов;
- б) постановка реальных стратегических целей;
- в) определение институциональных основ развития рынка, определение и предложение перспективной модели финансового рынка для России (ориентированной на рынок ценных бумаг или банк-ориентированной модели);
- г) определение перспектив развития выбранной модели;
- д) определение и выбор инструментария, который целесообразно будет использовать при этом и т. д.

Расширение диапазона перспективного и ретроспективного анализа государственной стратегии развития банковского сектора экономики России, а также теоретическое, концептуальное, методологическое ее обоснование, позволят постепенно перейти от «ручного» к научному управлению банковским сектором в России.

Библиография

1. Официальный сайт МВФ. URL: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm> (дата обращения: 24.08.2015)
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 г. // Официальный сайт Банка России. URL: http://cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878 (дата обращения: 24.08.2015)
3. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р // РГ-Бизнес. 2009. 3 февр.

4. Антикризисная тактика и стратегия: взаимодействие банков и регуляторов: Годовой доклад АРБ — 2015: подгот. к 26-му съезду Ассоциации российских банков. М.: АРБ, 2015. 76 с.

5. Российские банки: санкции внешние и внутренние [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/264069-rossiiskie-banki-sanktsii-vneshnie-i-vnutrennie>

6. *Симановский А. Ю.* Стратегические аспекты развития банковской системы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fa.ru/projects/forum24/news/Documents/eprvgt-forum-presentation-Simanovsky-24-11-2014> (дата обращения: 24.08.2015).

Ю. В. Овчинникова, Т. Н. Тудегешев
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Ключевые слова: капитализация рынка, кризис, санкции, фондовый рынок.

Чтобы лучше оценить перспективы российского фондового рынка, следует оглянуться на прошедший год. Он не был простым для инвесторов, но оказался богатым на события. В первом полугодии индекс РТС упал почти на 20% из-за разочарования рынка по поводу несостоявшейся отмены антироссийских санкций, на которую многие надеялись после победы Дональда Трампа на президентских выборах в США. Во втором полугодии индекс, напротив, вырос на те же 20% на фоне низкой стоимости активов и улучшений в экономике. В результате по итогам 2017 г. рост РТС оказался нулевым, тогда как индекс развивающихся рынков MSCI EM поднялся на 32%. Динамика бумаг российских

компаний была крайне разнонаправленной. Больше других упали акции «Магнита» (-43%), ВТБ (-37%), «Роснефти» (-27%) и «Газпрома» (-16%). В свою очередь, отличный рост показали акции «Яндекса» (+57%), Globaltrans (+55%), «Евраза» (+51%), «Русала» (+50%), Сбербанк (+28%), НЛМК (+27%) и ММК (+25%) [2].

Многие компании стремились попасть в престижный индекс MSCI Russia, для чего проводили размещения акций и повышали их ликвидность. За прошедший год состоялось 20 IPO и SPO, в ходе которых российские компании привлекли около 6,2 млрд долл. — в три раза больше, чем за 2016 г. [там же].

Минфин разместил на рынке два выпуска облигаций федерального займа (ОФЗ) на общую сумму 40 млрд руб. В обоих случаях спрос почти в два раза превышал предложение. Первый, семилетний, выпуск ушел по средневзвешенной доходности 7,97% годовых — это лишь на 20 базисных пунктов превышает ориентир доходности вторичного рынка. Неплохой результат, особенно с учетом того, что не далее как 15 августа Банк России впервые за шесть лет провел размещение собственных купонных облигаций на сумму 150 млрд руб. [там же].

В течение последнего месяца кривая доходности ОФЗ в своей левой части, на сроках до погашения до пяти лет, заметно опустилась. Это вполне можно трактовать как оптимизм инвесторов, не поддавшихся негативному внешнему новостному фону, в центре которого было подписание президентом США Дональдом Трампом в начале августа нового санкционного закона против России. Одним из пунктов закона предусмотрена возможность замораживания вложений РФ в суверенный долг США, что вызвало в экспертной среде бурные спекуляции относительно возможности «облигационной войны» между Россией и Америкой — взаимного сброса суверенных бумаг под риском их замораживания. Однако сами держатели бумаг панике не поддались, и это добрый знак. Кроме того, после нескольких недель замедления инфляции инвесторы снова ждут от ЦБ снижения ключевой ставки, что добавляет привлекательности облигациям федерального займа — если это решение будет принято, то госбумаги автоматически вырастут в цене [3].



Пока рано говорить, что геополитические факторы можно полностью исключить, но определенные успехи достигнуты. Конечно, санкционная политика создает ряд сложностей для развития экономики, в частности по доступу на рынок капиталов и реализации совместных проектов с западными партнерами. Однако пока больше инициатив исходит со стороны США, относительный товарооборот с которыми не играет никакой существенной роли, а основной партнер — Европа — как бы и поддерживает санкции, но продолжает работать с российскими контрагентами по стратегическим направлениям.

Примерно с октября 2016 г. скорость накопления рыночного, оформленного ценными бумагами госдолга РФ увеличилась. К 1 июня 2017 г. (на эту дату доступны официальные данные Минфина РФ) рыночный долг достиг 6,645 трлн руб., увеличившись за 12 месяцев на 15,7%. Этот агрегат объединяет все виды госбумаг, включая номинированные в валюте еврооблигации России.

2017 г. стал самым провальным для российских фондов с момента введения санкций — разочарование российско-американскими отношениями и ожидание новых санкций заставило иностранных инвесторов вывести из России почти 900 млн долл.

Пик исхода иностранных инвесторов пришелся на конец года — только за неполный декабрь с российского рынка ушло больше 160 млн долл. Российский тренд противоречит общему: мировой рынок растет, в целом рынки развивающихся стран за год привлекли 62 млрд долл. инвестиций. Долларовый индекс РТС за год, наоборот, снизился на 1,4%. Хуже вели себя только индексы ближневосточных стран. Рынки развитых стран выросли на 20–30%.

Текущая капитализация всего рынка РФ ниже, чем совокупная стоимость трех корпораций: Exxon Mobil, Apple Inc., Google Inc. Евросоюз ищет новые пути воздействия на Россию, которые бы нанесли максимальный урон российской экономике и минимальный — европейской. Один из таких вариантов — запрет на вложения европейских инвесторов в российские гособлигации, что повысит стоимость кредитования для российских компаний.

Аналитики много лет указывают на тот факт, что российский фондовый рынок остается самым дешевым среди крупных развивающихся рынков по показателю отношения совокупной капитализации публичных компаний к их прибыли (P/E). Сейчас этот коэффициент составляет 7,2 — это в два раза ниже, чем средний показатель по развивающимся рынкам.

Кроме того, средняя дивидендная доходность компаний, входящих в состав индекса РТС, равна 5,2%, что также в два раза выше, чем на сопоставимых рынках. Отчасти это объясняется геополитическими рисками, и оснований думать, что эти пропорции заметно улучшатся в следующем году, у нас нет.

Мы считаем, что инвесторы займут выжидательную позицию до середины весны 2018 г. Они будут опасаться инвестировать в российские акции в ожидании двух событий.

Первое — возможное ужесточение санкций США, в рамках которого американским инвесторам будет запрещено покупать новые суверенные облигации (ОФЗ), а также будут приняты персональные дискриминационные меры в отношении некоторых российских олигархов.

Второе событие — это президентские выборы. Здесь главная интрига заключается не в том, кто станет президентом, а в том,

каков будет новый состав правительства. Это определит траекторию развития российской экономики на многие годы вперед. Здесь мы видим два сценария: статус-кво или реформы [1].

Интерес к российским активам может повыситься ближе к апрелю-маю. Это период, когда менеджмент компаний начинает рекомендовать дивиденды за 2017 г. Как и в прошлом году, эмитенты, которые предлагают высокую дивидендную доходность (от 6–7%), будут пользоваться особым интересом у инвесторов. Среди таких компаний — «Норильский никель», МТС, «Алроса», Сбербанк, металлурги и даже Газпром [5].

Библиография

1. *Болдарева Ю. О.* Влияние политических санкций Евросоюза на отечественный фондовый рынок в контексте экономической безопасности страны // Актуальные проблемы развития кредитно-финансовых институтов в Российской Федерации: сб. мат. Всерос. науч.-практ. конф. Ставрополь, 2014.

2. *Соколов А. В.* Влияние экономических санкций на развитие фондового рынка России // Актуальные проблемы права, экономики и управления. 2015. № 11. С. 78–80.

3. Российский фондовый рынок 2007–2014 [Электронный ресурс] // НАУФОР. URL: <http://www.naufor.ru/> (дата обращения: 12.01.2018).

4. Новые санкции, выборы в России и высокие дивиденды [Электронный ресурс]. Что ждет инвестора в 2018 г. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/355095-novye-sankcii-vyboru-v-rossii-i-vysokie-dividendy-cto-zhdet-investora-v> (дата обращения: 12.01.2018).

5. Мир науки: интернет-журн. 2015. Вып. 1. Январь–март. URL: <https://mirnauki.com/PDF/26EMN115.pdf> (дата обращения: 12.01.2018).

*М. В. Радионова, К. Е. Комарова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

КРИПТОВАЛЮТА: НАДЕЖНОСТЬ ИЛИ АНОНИМНОСТЬ

Ключевые слова: криптовалюта, современные технологии, валюта, надежность, анонимность.

Современный мир не стоит на месте, он постоянно развивается и совершенствуется, появляются новые инновационные технологии и достижения. Криптовалюта — это то эпохальное достижение, которое покоряет мир сегодня. За последние несколько лет ажиотаж вокруг этой цифровой валюты значительно вырос. Благодаря этому появляются новые, более современные и защищенные виды криповалют, а курс старых цифровых валют растет.

Совокупная капитализация криптовалютного рынка на 24 ноября 2017 г. составила 255 млрд долл. [1]. Для мировой финансовой системы 255 млрд долл. довольно маленькая цифра, однако не стоит забывать, что криптовалютный рынок начал развиваться только в 2010 г. Такие темпы роста развивающегося рынка позволяют судить о его перспективности.

В ходе активной работы, ведущейся на новом, не исследованном до этого времени рынке, возникает много вопросов. Одним из таких вопросов является конфиденциальность и безопасность криптовалюты. Для того, чтобы разобраться с ним, необходимо рассмотреть основные принципы, на которых базируется любая криптовалюта современного мира.

Криптовалюта — это цифровая валюта, защищенная с помощью криптографических технологий. Физического аналога у этих денежных единиц нет, они существуют только в виртуальном пространстве. Измеряется такая виртуальная валюта в цифровых монетах (coin) [2].

Эмиссия монет криптовалюты осуществляется только в цифровом виде. Любой человек, компьютер которого обеспечен определенными вычислительными мощностями, может добывать криптовалюту (заниматься майнингом). С ростом интереса к криптовалютам добывать монеты на обычном компьютере стало невозможно, сейчас для майнинга используются целые фермы с колоссальными мощностями, тратящие в среднем 14 тераватт-часов электроэнергии в год. Для сравнения, население Словении потребляет чуть меньше 13 тераватт-часов электроэнергии в год [3].

Любая криптовалюта основана на таких принципах, как:

- прозрачность транзакций;
- простота в использовании и создании криптокошелька;
- анонимность для всех участников;
- защита от подделок и мошенничества;
- удобство использования.

Главная особенность и отличительная черта криптовалют — это децентрализованная система учета и санкционирования транзакций, т. е. для работы этой валюты не нужен единый центр, такой как центробанк. В децентрализованной системе все операции проводятся напрямую от продавца к покупателю, без сторонних организаций и посредников. Обслуживают такую систему сами пользователи. На рис. 1 продемонстрирована упрощенная схема проведения криптовалютной транзакции.

Все проведенные транзакции, записанные в блокчейн, необратимы. Чтобы внести изменения в уже созданный блок цепочки, пользователю нужно добиться одобрения сети. А так как в сети может быть огромное количество участников, добиться одобрения всех не получится. К тому же в блокчейн любое изменение старой информации приводит к изменению всей цепочки. В мире пока нет таких технологий, которые могли бы без последствий изменить всю цепочку блоков в миллионах компьютеров одновременно.

Благодаря данным особенностям блокчейна любой пользователь объединенной сети криптовалюты может найти оригинальную (первоначальную) информацию обо всех операциях, проводимых с момента запуска эмиссии криптовалюты. Проследить



Рис. 1. Процесс криптовалютной транзакции

цепочку транзакций и узнать, с какого криптоадреса, куда и какая сумма была переведена, не составит большого труда.

Без должной осторожности со стороны пользователя вся информация о нем может быть раскрыта. Для этого пользователю достаточно вывести свои средства с биржи в офлайн или банально совершить покупку в интернет-магазине с использованием криптовалюты.

Из этого следует, что анонимность пользователя в системе любой криптовалюты существует до тех пор, пока он сам себя не выдаст. По факту создатели цифровых денег предоставляют нам псевдоанонимность, которая с легкостью может быть раскрыта.

Нужно учесть, что разработчики первых криптовалют под анонимностью подразумевали всего лишь отсутствие необходимости предоставлять личные данные для проведения операций. О пользователях кроме криптовалютного адреса ничего не известно, ни имени, ни возраста, ни пола и тем более ни паспортных данных.

Однако сейчас программисты обеспокоенные вопросом анонимности, разрабатывают новые, более защищенные и современные виды криптовалют (такие как Monero, Dash или Zcash). Тем не менее, заявлять о полной анонимности цифровых валют пока рано.

Помимо псевдоанонимности в сфере криптовалют существует еще ряд нюансов, которые могут насторожить потенциальных пользователей. В этой на первый взгляд идеальной системе кроется огромное количество неразрешенных вопросов и проблем:

- Криптовалюта довольно волатильна, т. е. цена на нее постоянно меняется. Неопытные владельцы могут потерять на таком непостоянном курсе очень большие деньги.

- В результате потери пароля от криптокошелька или его неисправности пользователь теряет все средства, находящиеся в кошельке.

- Частичное сохранение анонимности привлекает большой объем криминальной активности, что, несомненно, портит репутацию цифровой валюты.

- Масштабирования криптосети является большой проблемой. Система некоторых криптовалют не предназначена для большого количества транзакций, из-за этого возникают сбои в работе всего валютного механизма.

- Неопределенный статус криптовалют на государственном уровне. При нынешней популярности этой темы появляется проблема излишнего государственного регулирования, а иногда и негативного отношения со стороны национальных финансовых регуляторов к использованию криптовалюты.

Бесспорно, криптовалюты имеют значительный успех на международной арене, но для многих людей это просто еще одно умное слово из новостей. Несмотря на это, правительства и центробанки многих стран задумываются о введении криптовалюты в свою финансовую систему как нового вида платежного средства.

Тем не менее, для того чтобы криптовалюта стала частью государственной финансовой системы, нужна абсолютно регулируемая среда. Если государство не может контролировать эмиссию денег, оно теряет рычаги влияния на экономику, это несет в себе угрозу для существования самого государства. Однако запретить

криптовалюту на государственном уровне означает подарить все перспективы, связанные с ней, другой стране. От запрета добычи или распространения криптовалюты люди будут искать другие способы заняться делом, которое приносит им прибыль, точнее другие территории. Так, например, Китай в свое время потерял значительную долю криптовалютного рынка, который перешел в Японию.

В Японии Bitcoin и Ethereum легализованы и могут использоваться для взаиморасчетов, которые не облагаются налогом, но они не являются законным платежным средством. Криптовалютные биржи, работающие на территории Японии, должны быть зарегистрированы официально и по первому требованию раскрывать анонимность своих пользователей. Также специальные контролирующие органы отслеживают все совершаемые транзакции.

В некоторых штатах США, например в Калифорнии, криптовалюта признана товаром и подведена под законодательство о биржевой торговле. Правительство Германии признало Bitcoin одним из способов расчетов, который может использоваться в сделках между частными лицами [4].

В России пока криптовалюты имеют неопределенный правовой статус. Правительство России четко обозначило проблемы, связанные с криптовалютой на государственном уровне. В их число входят:

- отмыwanie капиталов, полученных преступным путем;
- незаконные сделки (оборот наркотиков, оружия и т. п.);
- уход от налогов;
- финансирование терроризма;
- распространение мошеннических схем.

Центральный банк России и Министерство финансов готовят законопроект с жестким регулированием процесса эмиссии криптовалют, майнинга, а также процесса обращения [5]. В перспективе введение обязательной процедуры идентификации для пользователей криптовалюты, покупка цифровой валюты только на лицензированных и официально зарегистрированных биржах или в обменных пунктах, контроль всех транзакций.

Правительства стран, в которых криптовалюта может быть признана в качестве официального платежного средства, говорят об идентификации всех пользователей системы и официальной регистрации пунктов продаж криптовалюты. Только исключая конфиденциальность из криптовалютного рынка, можно применять цифровую валюту на государственном уровне, иначе такие нововведения могут послужить созданию неконтролируемой экономики и расцвету преступной деятельности на территории страны.

В заключение можно сказать, что криптовалюта — инновационный и современный проект, который в ближайшем будущем обеспечит переход к настоящему цифровому веку, но в каком виде она будет существовать, например, через 10 лет, пока непонятно.

Сейчас криптовалюта и сам блокчейн имеет огромное количество пока неразрешенных проблем, препятствующих их масштабному использованию. Некоторые проблемы противоречат друг другу, и для того, чтобы решить их, нужно прийти к определенному консенсусу. Например, пока из криптовалютной системы не будет полностью или частично исключена анонимность, о надежности данной системы не может быть и речи.

Прежде чем криптовалюта станет надежным инструментом, ее создателям предстоит побороться также с рядом сложностей, возникающих при работе с этими цифровыми деньгами:

- Криптовалюта должна быть надежно защищена от хакерских атак и устойчива к большому количеству транзакций.
- На криптовалютном рынке должна появиться защита прав потребителей.
- Для работы криптовалютной системы необходимо разработать специальную законодательную базу, в рамках которой будут осуществляться транзакции, майнинг, эмиссия и купля продажа криптовалют.

Только после выполнения всех вышеперечисленных условий криптовалюта станет надежным, безопасным и устойчивым видом валюты, способным использоваться в равной степени с традиционными валютами в жизнедеятельности общества.

Библиография

1. Официальный сервис Coinmarketcap [Электронный ресурс]. URL: <https://coinmarketcap.com/> (дата обращения: 11.12.2017).
2. Криптовалюта.рф: электрон. журн. URL: <https://криптовалюта.рф> (дата обращения: 11.12.2017).
3. *Поппер Н.* Цифровое золото / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2016. 368 с.
4. Finance-investments: электрон. журн. URL: <http://finance-investments.ru/samaya-vnushitel'naya-ferma-dobychi-kriptovalyuty-v-rossii.html> (дата обращения: 11.12.2017).
5. Электронная газета. URL: <https://geektimes.ru/> (дата обращения: 11.12.2017).
6. *Tepper A.* The People's Money Bitcoin. 2016 [Электронный ресурс]. URL <http://banksmasher.com/wp-content/uploads/2017/11/The-Peoples-Money-by-Adam-Tepper.pdf> (дата обращения: 11.12.2017).

А. В. Самофалова, Ю. Д. Лой
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ИННОВАЦИОННЫЕ СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ БАНКОВСКИХ КАРТ

Ключевые слова: банковские карты, защита данных, способы защиты пластиковых карт.

В настоящее время задачей экономики и экономической безопасности в целом является усовершенствование защиты банковских карт. Операции с пластиковыми картами открывают новые перспективы развития финансового обслуживания клиентов, в связи с этим и мошенники изобретают новые способы хищения денежных средств. Актуальность проблемы заключается в том, что в Российской Федерации быстрыми темпами развиваются способы оплаты банковскими картами и сами банковские кар-

ты претерпевают серьезные изменения, в связи с этим на повестке дня стоят вопросы, непосредственно связанные с новыми способами защиты персональных данных на банковских картах, устранением утечки банковской информации и мошенничества. Это касается значительной части населения нашей страны и экономики в целом.

Банковская пластиковая карта — пластиковая карта, привязанная к одному или нескольким расчетным, или текущим счетам в банке. В современном мире пластиковые карты занимают достаточно крупную нишу в банковском секторе, о чем свидетельствуют данные Центрального банка о количестве платежных карт, эмитированных кредитными организациями (рис. 1). Пластиковые карты используются для внесения и снятия наличных денег со своего счета и для оплаты этими деньгами товаров и услуг.

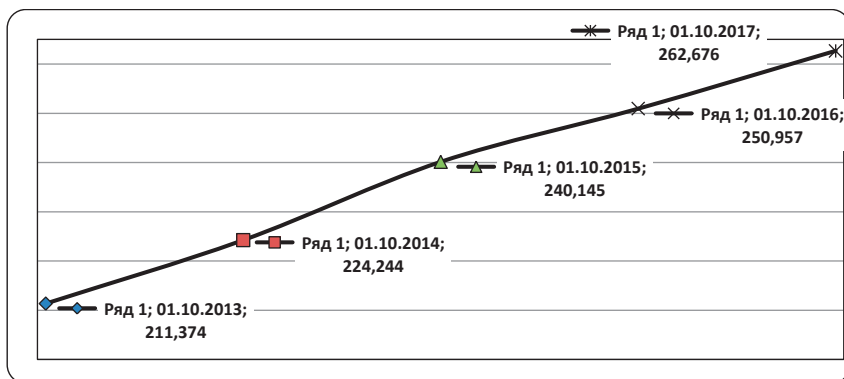


Рис. 1. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, тыс. ед.

Банковские карты удобны в использовании, поэтому в современном мире расчеты пластиковыми картами имеют принципиальное значение как для отдельной страны, так и всего мира в целом. Следует отметить, что пластиковая карта сама по себе более безопасна, чем наличные деньги. При краже пластиковой карты вору необходимо совершить ряд определенных действий, для того, чтобы воспользоваться денежными средствами с карты, а при

краже наличных денежных средств никаких усилий прилагать не требуется. Мошенники постоянно открывают новые и совершенствуют старые способы кражи денег с пластиковых карт. Желание мошенников нажиться на чужих деньгах велико: скимминг, фишинг, фарминг — все эти, на первый взгляд, непонятные слова означают способы хищения денег с банковских карт. По данным Центробанка, в 2016 г. сумма ущерба от действий мошенников составила 1 080 000 000 руб., но данный показатель ниже на 8,1% в сравнении с 2015 г. Это только приблизительные данные, так как многие граждане — держатели банковских карт не обращаются в прокуратуру с заявлением о краже денежных средств с карт. Снизить потери граждан в значительной степени удастся за счет усовершенствования системы онлайн-перевода денежных средств, а также эффективного сотрудничества правоохранительных органов и банков.

С целью обезопасить сами пластиковые карты и информацию, хранящуюся на них, разрабатываются различные системы защиты, такие как механическая защита и персонализация.

Механическая защита оберегает пластик от повреждений, изнашивания и, несомненно, от подделок.

К этому виду следует отнести такой способ защиты, как лакировка пластиковой карты. Пластик покрывается ультрафиолетовым лаком, способным отражать ультрафиолетовые излучения, защищать от стирания данных на ней, выцветания и от поддельных записей. Лакировка карты представляет крайне низкую степень защиты. Ламинирование карт еще один способ защиты. Данный способ представляет собой нанесение специальной термопленки на обе стороны карты, которая плотно ее спекает. Все данные — чипы, записи, голограммы, магнитные полосы — наносятся до процесса ламинирования. Такая степень защиты более надежная и отличается стойкостью к изнашиванию, в отличие от лакировки.

В свою очередь персональная защита помогает предотвратить использование украденной или утерянной карты посторонними лицами, а также практически исключает возможность подделки пластиковой карты.

Существует несколько способов «привязывания» карты к ее держателю.

1. Нумерация. Данный способ персонализации является самым простым. При нумерации на банковскую карту наносятся номер, серия, ряд служебных отметок, а также данные о владельце.

2. Эмbossирование. Этот способ защиты предполагает нанесение на карту номера и серии методом тиснения. Поверх данных покрывается металлизированная оболочка, которая выполнена под золото или серебро.

3. Полоска для подписи. На карте существует специально отведенная полоска для нанесения образца оригинальной подписи владельца. Данный образец не подвержен истиранию. При таком способе защиты банковской карты, ее можно использовать только в случае полного совпадения образа с оригиналом.

4. Штрихкод. Информация шифруется за специальным штрихкодом в виде черно-белых полос и считывается только посредством оптических фотоэлементов.

5. Установка микрочипов является одной из новейших способов защиты. Они применяются для записи данных о владельце и служебной информации, касающейся статуса карты и вида предоставляемых услуг (в электронном формате). Каждую транзакцию необходимо подтверждать специальным кодом. Сделать дубликат такой карты практически невозможно, так как при каждой запрашиваемой операции требуется новый код.

6. Магнитная полоса также является одной из способов защиты и считается первой технологией защиты банковских счетов. В настоящее время с ней работают все платежные системы. Способ записи данных на магнитную полосу аналогичен записи на магнитофон. Сейчас для записи данных о держателе карты производители применяют трехдорожечную технологию. Такая технология позволяет внести на карточку ее уникальный номер, срок действия, сервисные коды и коды допустимых операций. Также в магнитной полоске содержатся данные о ПИН-коде, который подтверждает транзакцию

К сожалению, карты с магнитной полосой самые уязвимые в плане защиты. Для мошенников не составит труда считать с кар-

ты информацию и клонировать ее. Помимо этого, карточки такого вида быстро приходят в негодность, поскольку быстро изнашиваются и становятся неподходящими для оплаты в самый нужный момент. Их главный плюс — низкая стоимость, которая интересна и банкам, и конечным пользователям.

7. Пластиковые карты с фотографией владельца. Некоторые банки в дополнение к известным методам защиты печатают на обратной стороне карточки фотографию ее владельца. Данный способ дополнительно защищает банковскую карту от несанкционированного использования пластика в офлайн-магазинах и даже способствует тому, что карту используют как дополнительное удостоверение личности. Благодаря этому пропадает необходимость прибегать к проверке паспорта.

В настоящее время защитить банковскую карту можно путем привязки карты к смартфону с использованием геолокации — так называемая «Технология будущего». Не так давно платежная система MasterCard сообщила о скором внедрении нового метода защиты. Суть данного способа защиты очень проста: если телефон и карта находятся на недопустимом друг от друга расстоянии, одобрения транзакции не последует. С введением этого способа защиты работа мошенников увеличится, потому что воровать придется не только карту, но и мобильный телефон.

Также существуют виртуальные карты. Данные карты используются для совершения онлайн-покупок и не имеют физического носителя. Для защиты виртуальной карты возможно установить ограничение на списание средств (установление максимальной суммы списания), осуществлять регулярный перевыпуск карты или поддерживать минимальный баланс и при каждой покупке пополнять его на необходимую сумму. Использование виртуальной карты помогает предотвратить онлайн-мошенничество. Ее можно автоматически выпустить через онлайн-банк. Такая карта может быть привязана к другой карте или же быть отдельной. В первом случае карта используется для совершения только одной покупки, затем она блокируется. Во втором случае картой можно управлять через онлайн-банк, что гораздо удобнее в использовании.

Одной из последних нововведений в способах оплаты покупок банковской картой была технология NFC. Данная технология ближней бесконтактной связи (Near Field Communication, или NFC) не совсем относится к сфере безопасности. Она более известна в банковской сфере под брендами платежных систем (MasterCard PayPass, Visa PayWave). Такой способ беспроводной связи позволяет двум устройствам обмениваться информацией при соприкосновении. NFC-чип очень мал и может быть внедрен в кредитную карту в дополнение к магнитной полосе и EMV-чипу. Для того, чтобы осуществить платеж при помощи NFC, необходимо дотронуться картой до терминала. Это исключает необходимость показывать карту или отдавать ее посторонним людям. Также меньше вероятность того, что вы забудете карту на кассе. Следует признать, что данный способ платежа увеличивает его безопасность. Однако использование NFC в банковской сфере — достаточно новое явление, поэтому, несмотря на свои преимущества, такая технология может быть подвержена пока еще не изученным угрозам.

На сегодняшний день в России используется две технологии бесконтактной оплаты — PayWave от VISA и PayPass от MasterCard.

Суть данной мошеннической схемы схожа с технологией сканирования сигналов электрозамков автогонщиками. Как сообщили «Ридусу» в Zecurion, средства с карт PayPass и PayWave списываются мошенниками с помощью самодельных ридеров, способных сканировать банковские карты с чипами RFID. По сути, это аналоги обычных бесконтактных PoS-терминалов — RFID-ридеров, посылающих электромагнитные сигналы.

Уязвимость бесконтактных карт можно снизить с помощью «шапочки из фольги», точнее, кошелька. Условно говоря, если положить карту в фольгированный пакет, специальный радиозащитный кошелек или металлическую коробочку, транзакцию провести будет нельзя. Впрочем, специалист по компьютерной безопасности предлагает другой способ защиты капиталов: «Самый надежный и радикальный метод — это отказаться от использования подобных бесконтактных карт. Для большинства пользователей он будет самым предпочтительным. Когда вы по-

лучаете карту, уже тогда надо задуматься, нужны вам бесконтактные платежи или нет, потому что сценарии использования бесконтактных карт очень специфичны и, если вы не планируете их использовать, от данной возможности стоит отказаться».

На основе существующих способов защиты можно выделить некоторые рекомендации, которым необходимо следовать, что бы защитить денежные средства:

1. Следует относиться к пластиковой карте так же, как и к наличным деньгам, а значит, всегда держать ее подальше от чужих глаз.

2. Не оставлять банковскую карту без присмотра, ведь злоумышленникам достаточно нескольких секунд, чтобы скопировать с карты всю необходимую информацию.

3. Не рекомендуется записывать ПИН-код от карты на бумагу или в записную книжку и при этом хранить ее рядом с картой.

4. Необходимо пользоваться только проверенным банкоматом, его расположение указывается только в официальной информации.

5. Следует быть очень внимательным и проверять банкомат на наличие устройств, которые могут считывать информацию с карты и передавать персональные данные третьим лицам и всегда при вводе ПИН-кода необходимо прикрывать цифры от посторонних людей.

6. Во время работы с банкоматом могут возникнуть некоторые проблемы (например, застряла карта). В данных ситуациях необходимо совершить звонок в банк для решения возникшей проблемы, не отходя от банкомата.

7. Никогда не совершать покупки в сомнительном интернет-магазине, обязательно посмотреть отзывы об этом ресурсе на других сайтах, связаться с продавцом и задать интересующие вопросы.

8. Игнорировать спам, приходящий на телефон или электронный почтовый ящик, не переходить по сомнительным ссылкам и никогда не перезванивать по указанным номерам телефона.

В заключении следует отметить, что мошенничество с банковскими картами самая большая проблема для пользователей бан-

ковских карт и для самих банков. Однако для того чтобы защитить свои сбережения от уловок мошенников вовсе не нужно избавляться от пластиковой карты и хранить деньги «по старинке». Достаточно быть осведомленным в способах мошенничества и всегда соблюдать правила предосторожности.

Библиография

1. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 22.10.2014).

2. Банковская система России: настольная книга банкира / ред. кол. А. Г. Грязнова, А. В. Молчанов, А. М. Тавасиев [и др.]. М.: ДЕК-КА, 2013. 768 с.

3. Голдовский И. Банковские микропроцессорные карты. М.: ЦИПСИР; Альпина Паблишерз, 2010. 686 с.

4. Ревенков П. В. Финансовый мониторинг в условиях интернет-платежей. М.: КноРус, 2016. 76 с.

5. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=p_sys/sheet013.htm (дата обращения: 28.10.17).

*Э. Я. Смиликалне
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ СТОЛКНУЛИСЬ КОМПАНИИ В 2017 г. ПРИ РАБОТЕ С БАНКАМИ?

Ключевые слова: банки, риски, кредиты, экономическая целесообразность.

2017-й год прошел для многих компаний под лозунгом: «В какой банк бежать, где не блокируют счета?».

По неофициальной статистике в 2017 г. банки заблокировали порядка 500 000 тыс. счетов юридических лиц.

Центробанк и Росфинмониторинг обещали подготовить в 2018 г. алгоритм реабилитации компаний, попавших в стоп-лист.

Что реально происходило?

Кейс из практики по работе с банком

Компания работает на хорошем транзитном финансовом трафике. Работает четко — деньги пришли, тут же ушли в сторону контрагентов. Маржа небольшая, до 5%. Объемы проходят хорошие — 10–15 млн руб. каждые 2–3 дня. В течение года обороты медленно, но верно растут, когда неожиданно происходит блокировка счета со значительной суммой. Времени на длительные разбирательства нет. Бизнес остановить нельзя.

У компании был запасной счет в другом банке, что позволило быстро перевести оборотные средства. Но через неделю на запасном «аэродроме» также поставили блокировку при списании объемов.

Стали разбираться. Согласно 115-ФЗ, с 01.07.2017 Росфинмониторинг контролирует, чтобы ежемесячно были перечисления со счета на налоги не меньше 0,9% от оборота по счету.

При марже в 4–5% это получается очень приличная сумма — 22,5% от валовой прибыли. Пришлось доказывать экономическую целесообразность и законность своей деятельности. В результате компания работает, счета больше не блокируют.

Но бизнес оказался на грани закрытия. Можно ли предотвратить подобную форс-мажорную ситуацию? Как защититься от этого риска?

Наиболее простой способ, понимая и принимая на себя все риски подобных ситуаций — сразу договариваться и предупреждать банк с документальным обоснованием.

Как надо перестроить работу с банком сейчас?

1. Банки окончательно превратились в надзирающий орган за деятельностью компаний. Конкретный операционный менеджер в банке может быть лично знаком с компанией, с ее деятельностью и очень заинтересован в продолжение сотрудничества. Но существует спецотдел в банке (Финмониторинг), который может находиться вообще в другом городе и основная функция которого — контроль за 115-ФЗ, «экономическая целесообразность пе-

речислений». Если этот отдел запрашивает дополнительные документы по перечислениям, надо обязательно отправить все необходимые документы и объяснить природу осуществляемой деятельности. Это первый звоночек перед блокировкой. Его не следует игнорировать, тем самым происходит подтверждение осуществления незаконной деятельности. В случае блокировки счетов в одном банке вероятность открытия их в другом минимальна. Основной момент: если компания получает деньги за продажу картриджей в объеме 10 млн руб., то она должна купить эти картриджи, а не причислять всю сумму на покупку «бентли» — это экономически нецелесообразно!

2. Лучшие условия для кредитования. Кредит на небольшие суммы до 3 млн руб. под 10% можно получить в Фонде поддержки [1], там же можно получить гарантию на 50% от суммы кредита для банка. Сотрудники Фонда поддержки обычно находят готовые решения проблем при наличии залога.

Далее по стоимости кредитов однозначно лидирует «МСП Банк» [2] — 10,6%, суммы уже до 100 млн руб. Представительства банка в Санкт-Петербурге пока нет, его планируют открыть в начале 2018 г., но они уже готовы принимать документы онлайн.

Общий вывод — банки хотят видеть реальную деятельность компании, что есть расходы на зарплаты работников, на закупку материалов, на оплату налогов (даже если меньше 0,9%), но это все экономически целесообразно. Если такой компании нужен кредит на оборотные средства, то всегда можно найти решение, что принять в залог, какие дополнительные гарантии предоставить.

Главный совет: прежде чем идти за кредитом, поднимите статистику и посчитайте точно, какая у компании сейчас реальная доходность. Во всех сферах бизнеса она очень снизилась за последний год. Необходим критический взгляд на структуру затрат и определения возможных направлений для их снижения. Необходимо составить годовой план и сформулировать основные цели, уже под них определить точные суммы предстоящих расходов и возможные риски. В некоторых случаях необходим «взгляд со стороны», однако сейчас с этим нет проблем, специалисты такого рода активно работают на рынке консалтинговых услуг.

В любом случае, надо понимать, что наше общество входит в эру искусственного интеллекта, когда контроль за каждым банковским перечислением осуществляет робот, имеющий четкие критерии, фильтры. Робот автоматически будет следовать заложенному в него алгоритму действий, т. е. будет блокировать операции счета, которые не соответствуют установленным значениям критерий. Надо начинать работать легально, с четким пониманием экономической целесообразности каждой операции.

Библиография

1. URL: <http://credit-fond.ru/predprinimatelyam/> (дата обращения: 14.02.2018).
2. URL: <http://www.mspsbank.ru> (дата обращения: 14.02.2018).

М. А. Смирнова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В ТЕХНИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Ключевые слова: валютные операции, коммерческий банк, система SWIFT, блокчейн.

«Будущее, как известно, бросает свою тень задолго до того, как войти» [2], а настоящее, как известно, генерирует прогрессивные идеи задолго до того, как их внести. Современный мир неотделим от достижений науки, ускоряющих процесс интеграции различных форм знаний в конкретной сфере общественной жизни, особенно в экономической.

Для рынка двадцать первого века характерен спрос на новации как определяющий фактор конкурентоспособности организаций, ориентированных на извлечение прибыли. Мобильность

в привлечении инновационных ресурсов расширяет возможности для занятия лидирующих позиций в определенном сегменте, предложения качественно новых товаров и услуг, охватывающих более широкий круг потребителей.

Финансовые институты, в частности коммерческие банки, играющие в этом процессе роль посредников — расчетно-денежных магистралей, должны не только следовать за тенденциями, но и опережать их, мгновенно реагируя на изменения конъюнктурной составляющей. Подверженность финансовой индустрии к таким переменам обуславливается экономической средой, где внешняя торговля, являясь характерным атрибутом глобализации, зависит от насыщенности рынка валютой и эффективности валютных операций соответственно. Таким образом, своевременность принятия кредитными организациями альтернативных решений в информационно-программном обеспечении позволит усовершенствовать методы ведения операционной деятельности, т. е. повысить скорость взаиморасчетов между контрагентами, уменьшить издержки по предоставляемым услугам и улучшить конфиденциальность данных клиентов.

На текущий момент валютные операции коммерческих банков состоят из привлечения валютных депозитов от физических и юридических лиц, выдачи кредитов в иностранной валюте, ведения счетов в инвалюте, конверсионных сделок (купля-продажа валюты) и валютных переводов [3]. Техническое обеспечение перемещения денежных средств по валютным счетам происходит через систему SWIFT.

Система SWIFT — это межбанковская система по передаче информации и прохождению финансовых операций и платежей, функционирующая исключительно на международном рынке. Главное преимущество коммуникационной программы заключается в ее повсеместном использовании (более 10 тыс. банков), гарантирующем обслуживание в любой валюте, безопасность транзакций и их оперативную отправку. Однако архитектура системы имеет ряд допущений, которые приводят к недостаточной срочности валютного перевода — срок может варьироваться от суток до пяти дней — и к повышенной платности — дополнительные

посредники, участвующие в схеме движения денежных средств, удорожают и замедляют процесс как отправителю, так и получателю [4].

Для сферы внешнеэкономической деятельности такие издержки банковских учреждений чреваты не только имиджевыми рисками, но и потерей партнеров и источников доходов, поэтому организации, занимающиеся экспортом или импортом товаров, работ и услуг, ищут другие варианты. И цифровой мир готов их предоставить в обновленных редакциях.

Цифровая валюта bitcoin, вошедшая в привычное экономико-финансовое пространство, менее чем за десятилетие превратилась в феномен, сравнимый по масштабам с запуском Интернета в 1983 г. Новая электронная денежная система сразу обратила на себя внимание как со стороны государственных учреждений, так и частных лиц — одни видели проблему законодательного регулирования, другие — валюту будущего. Возникшее противоречие объясняется платформой функционирования криптовалюты — технологией блокчейн.

Блокчейн (*англ.* blockchain) — это цифровой реестр с информацией обо всех транзакциях пользователей системы, распределенный между всеми узлами сети и защищенный от несанкционированного доступа. Управление базой данных, хранящей записи по операциям с криптовалютой, проводится через упорядоченную цепь блоков. Блоковый алгоритм обеспечивает осуществление той или иной транзакции — участники децентрализованной сети подтверждают подлинность сведений о выполняемой операции, т. е. на основе коллективного консенсуса устанавливается ее верифицированный статус, после чего конкретный перевод может быть совершен [5].

Переход коммерческих банков от системы SWIFT к технологии блокчейн выглядит вполне логичным и целесообразным — система блоков разительно отличается от общества всемирных межбанковских финансовых коммуникаций:

- во-первых, блокчейн использует более современную техническую базу — появление в 2008 г., а SWIFT устаревшую — создана в 1973 г.;

- во-вторых, блокчейн обладает открытой архитектурой сети (децентрализация), SWIFT — закрытой (централизация), т. е. вероятность компрометации информации выше в централизованной системе;
- в-третьих, блокчейн имеет более высокую скорость переводов (несколько минут), у SWIFT срочность платежа измеряется в днях;
- в-четвертых, у блокчейна нет посредников — транзакция идет напрямую, в системе SWIFT возможно наличие дополнительных участников в процессе перевода;
- в-пятых, в блокчейне выше уровень безопасности за счет анонимности переводов и асимметричного шифрования информации, в SWIFT данные клиентов шифруются, однако могут быть доступны заинтересованным лицам (доступ ЦРУ и Министерства финансов США к финансовой информации системы после событий 11 сентября 2001 г.).

Взаимодействие финансового сектора со своими потребителями посредством блокчейн-технологии охарактеризуется ориентированностью на стимулирование предпринимательской и внешнеэкономической деятельности за счет убыстрения финансовых операций, их прозрачности и безопасности осуществления. В плюсе будут и представители таких услуг — расширение клиентской базы, снижение себестоимости транзакций и затрат на содержание IT-инфраструктуры, уменьшение издержек на ведение учета совершаемых операций.

На данный момент все больше крупных игроков финансовой индустрии устремляют свои взоры на распределенный реестр, так на международную арену вышел банковский консорциум, в который входят десятки ведущих кредитных организаций, таких как Deutsche Bank и JP Morgan. Цель этого инвестиционного объединения заключается в создании единых требований по использованию блокчейна и применения технологии в качестве инновационного ответа в сфере финансовых услуг [6].

В России спрос на криптотехнологии чуть ниже, впрочем, в конце ноября на информационно-программной базе Сбербанка

и Альфа-банка был проведен первый платеж по блокчейну между «Мегафоном» и его дочерней компанией «Мегалабс» на сумму 1 млн руб. При этом крупнейший коммерческий банк страны готов масштабировать свою сеть для дальнейшего использования преимуществ децентрализованного реестра [7].

Динамичность изменений в одной отрасли со временем затрагивает и другую область — развитие априори связано с тенденционными направлениями, однако банкам не стоит «путать адаптацию с устремлением, а соблазн с реальностью» [1]. Погоня за последними веяниями не должна стать «слепым мейнстримом», она обязана коррелировать с текущим уровнем как финансовых возможностей, так и технической оснащенности.

Библиография

1. Янг У. П. Хижина. М.: Эксмо; СПб.: Домино, 2013. 320 с.
2. Цитаты и афоризмы Анны Ахматовой [Электронный ресурс]. URL: <http://citaty.su/citaty-anny-ahmatovoj> (дата обращения: 06.12.2017).
3. Контроль валютных операций. Перевод долларов и евро [Электронный ресурс]. URL: <http://hranidengi.ru/kontrol-valyutnyh-operatsij-perevod-dollarov-i-evro/> (дата обращения: 07.12.2017).
4. Система переводов SWIFT — что это и как работает? [Электронный ресурс]. URL: <http://investor100.ru/swift/> (дата обращения: 07.12.2017).
5. Азы технологии блокчейн [Электронный ресурс]. URL: <http://cognitive.rbc.ru/blockchain-basics> (дата обращения: 08.12.2017).
6. Блокчейн для банков: как виртуальные деньги меняют финансовый рынок [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya/idei/317383-blokchein-dlya-bankov-kak-virtualnye-dengi-menyayut-finansovyi-rynok> (дата обращения: 08.12.2017).
7. В России проведен первый платеж по блокчейн [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=10138851> (дата обращения: 08.12.2017).

М. Г. Соклакова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Ключевые слова: электронные деньги, коммерция, электронные денежные средства, безналичные расчеты, эмиссия электронных денег, эмитент.

Актуальность и своевременность изучения электронных денежных средств заключается в новизне и востребованности такой формы безналичных платежей. Это самый простой и быстрый способ оплаты, доступный практически в любой стране мира. На сегодняшний момент это около 203 стран. Так как сфера торговли и услуг активно переходит в Интернет, то покупка товаров с помощью электронных денег стала обычным делом.

Потребность в электронной платежной системе стала ощущаться продавцами и покупателями, так как обе стороны заинтересованы в проведении мгновенных платежей с низкими затратами. Электронные средства тем самым создают универсальную платежную среду, объединяющую покупателей и продавцов товаров и услуг.

В соответствии с действующим российским законодательством, электронные денежные средства — денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета, для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с помощью электронных средств платежа. Цель использования электронных денег — повысить экономическую эффективность Интернета как особой отрасли дея-

тельности. Электронные деньги в отличие от платежных карт не материальны, но они также позволяют совершать денежные транзакции. При этом в любое время можно снять деньги из сети или вывести их в сеть через банк путем почтового перевода, наличными, по кредитной карте и т. д.

В современном мире существует несколько форм использования электронных денег:

1. Электронные кошельки — это компьютерные программы, которые предоставляют пользователю возможность хранить электронные деньги и совершать с их помощью безналичные расчеты в Интернете.

2. Компьютерные сети — это программные системы, представленные в виде сетевых ресурсов или программ для работы с электронными деньгами.

3. Предоплаченные карты — это карты, на которых размещается фиксированная сумма электронных денег.

4. Банкоматы — аппараты, которые могут использоваться для вывода электронных денег.

Электронные деньги получили сегодня широкое распространение во всех странах, однако в каждой стране имеются определенные отличия их использования, закрепленные действующим законодательством.

В зарубежной практике можно выделить два основных подхода регулирования электронных денег: либеральный и консервативный. Первый подход реализует Федеральная резервная система (далее — ФРС) США, а второй Европейский центральный банк (ЕЦБ) для стран ЕС.

Отсутствие текущих угроз от электронных денежных систем и либерализация финансовых услуг являются основными причинами, по которым ФРС старается избегать строгого регулирования в этой области, тем самым стимулируя нововведения в ней. Еще в 1996 г. валютный контролер Э. Людвиг Болл заявил, что «модернизация американской банковской и финансовой системы не должна быть объединена с реформой закона Гласа — Стигала, а должна связываться с электронными средствами платежа».

Согласно действующему законодательству США, смарт-карты и электронные кошельки считаются обязательствами их эмитента, а не депозитами, что позволяет их выпускать небанковским организациям.

В Европе в середине 90-х шел активный рост систем электронных денег. Европейский центральный банк посчитал важным установить следующие минимальные требования: предварительный надзор возможных проблем, надежную и прозрачную юридическую поддержку, техническую безопасность, защиту от мошенничества, статистическую отчетность.

По мнению как Европейского центрального банка, так и ФРС США, вопрос об электронных деньгах не должен ограничиваться кредитными организациями. Законодательный акт в ЕС определяет основные условия для небанковских эмитентов: начальный капитал и сумму собственных средств (первоначальный капитал не менее 1 млн евро (банки — от 5 млн евро)), ограничения на деятельность эмитентов электронных денег. ЕЦБ, после пересмотра концепции развития, так же как ФРС, не стал серьезно ограничивать деятельность электронных платежных систем.

Во многих странах ЕС работа с электронными деньгами без лицензии запрещена. Для ее получения необходимо выполнить определенные требования и пройти процедуру проверки в соответствии с законодательством страны, в которой будут выдаваться и оборачиваться электронные средства.

Электронные платежные системы Европы уходят вперед. Например, такие системы, как PayPal и E-Gold, стали официальной валютой Интернета, ежедневно обслуживают платежи на сотни тысяч долларов. Рост спроса на электронные деньги можно проследить на примере системы PayPal, представленной в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная таблица показателей PayPal за 2014 и 2017 гг.

Показатель	2014	2017
Выручка PayPal	8 млрд	12,9 млрд
Количество пользователей PayPal	179 млн	200 млн

Доказательством успеха инновационных технологий в сфере платежа является сервис M-Pesa в Кении, находящийся на стыке финансовых технологий и мобильной связи. Платежная система M-Pesa предоставила людям доступ к микрофинансированию в обход банковских структур, поскольку в Кении нет развитых сетей банковских филиалов.

Эта технология позволяет переводить деньги, оплачивать товары и получать микрокредиты через SMS-сообщения. Торговые точки предлагают небольшие потребительские кредиты, которые пользуются спросом среди людей с низкими доходами. Оплата этих кредитов автоматически списывается со счетов мобильных телефонов. Это решение уменьшило денежный оборот наличности в Кении, тем самым стимулируя экономику страны.

Платежная система M-Pesa успешно функционирует уже на протяжении десяти лет. Она обслуживает около 30 млн клиентов через 287 400 агентов в 10 странах. Только 2016 г. с помощью сервиса было обработано 6 млрд финансовых операций.

Несмотря на стремительное развитие электронных платежных систем в зарубежных странах, расчеты с использованием электронных денег в России также набирают популярность уже с 2000 г. Крупными электронными платежными системами стали «WebMoney», «Яндекс.Деньги» и др.

В 2011 г. вышел регулирующий закон «О Национальной платежной системе», который опирался на ограничения, а не стимулирование. В своих попытках регулировать российский рынок электронных денег Центральный банк ссылается на опыт развитых стран. Кроме того, ЦБ уже ввел электронные деньги в правовое пространство России и собирается сделать их платежным средством, обязательным к приему на всех российских субъектах. К тому же Центральный банк утвердил, что только банки должны выпускать электронные деньги.

Помимо регулирования электронных платежей со стороны Банка России, Правительство РФ также принимает участие в координации данной формы безналичного платежа. Недавно премьер-министр заявил, что «приток денег должен быть абсолютно прозрачным, соответствовать требованиям российского законо-

дательства и конвенций по борьбе с отмыванием капиталов. Поэтому снятие наличных денег по анонимным карточкам или кошелькам будет запрещено».

Вопреки стремительному прогрессу электронных денег в мире, в России существует ряд причин, замедляющих развитие электронных платежных систем. К ним относится: отсутствие информационной защиты; слабо развитая законодательная база; отсутствие дешевого доступа в Интернет; низкая покупательная способность населения; недостаточный уровень компьютеризации; слабые навыки работы с компьютерами и Интернетом.

Несмотря на некоторые моменты, тормозящие процесс, развитие электронных денег в России также имеет свои собственные перспективы. Обращаясь к статистике, представленной в табл. 2, можно сделать вывод о том, что электронные деньги в России в целом пользуются все большей популярностью и спросом, набирая обороты.

Таблица 2

Доля пользователей электронными ДС за 2012, 2014 и 2017 г.

Электронные платежные системы	Доля жителей из городов с населением более 700 тыс. человек, пользующихся электронными системами хотя бы раз в неделю, %		
	2012	2014	2017
Яндекс.Деньги	15	22	40,1
Web-money	10	19	34,7
PayPal	6	14	33,7
Qiwi	10	21	30,4

Электронные денежные средства будут успешно использоваться, если справиться с некоторыми проблемами:

1. Слабое доверие массового пользователя к электронной валюте.
2. Отсутствие ясности. Для этого необходимо определить электронные деньги как многофункциональные и уникальные средства, способные совершать все транзакции.

3. Использование не самого оптимального способа обращение виртуальных денег, из-за чего они могут стать подобием национальной валютой.

4. Отсутствие достаточного реального обеспечения материальными деньгами для возможности предоставления кредита в электронных деньгах.

Решение большинства проблем электронных денег лежит в законодательном плане. Электронным деньгам в России должен быть предоставлен четкий правовой статус, который позволит обеспечить бесперебойную оплату товаров и услуг по всему миру. Сейчас в Комитете Государственной Думы по финансовым рынкам готовится законопроект «О регулировании обращения электронных денег на территории Российской Федерации». В этом законе будет планироваться распределение средств для электронной отчетности и выдвигаться список требований к эмитентам.

Электронные платежные системы будут использоваться более эффективно, если установить единые стандарты и правила для их обмена, а эмиссию, обращение и оплату закрепить законодательно. Кроме этого необходимо позаботиться о безопасности хранения и расчетов с помощью электронных денег.

Если использовать данные рекомендации в сочетании с экономическим развитием страны, повышением уровня благосостояния населения, развитие платежной инфраструктуры, то будут созданы наиболее благоприятные условия для развития и использования электронных денег в России.

Однозначно представить перспективы развития и использования электронных денег сложно. С одной стороны, ужесточающиеся требования к операциям с электронными деньгами замедляют их внедрение в повседневную жизнь. С другой стороны, более четкое регулирование и создание нормативной базы в сфере обращения электронных денег сделает этот инструмент более понятным для пользователей. Также развитие информационных технологий благотворно влияет на рынок электронных платежных средств. Однако здесь остро стоит вопрос об обеспечении информационной безопасности.

Библиография

1. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ.

2. *Авдеева Т.* Электронная коммерция: международно-правовой аспект // *Современные проблемы совершенствования российского законодательства: сб. ст. М., 2012.*

3. *Кочергин Д.* Мировой опыт регулирования в сфере электронных денег // *Мировая экономика и международные отношения. М., 2011.*

4. *Криворучко С. В., Лопатин В. А.* Электронные деньги: проблемы идентификации // *Деньги и кредит. 2014. № 6. С. 39–44.*

5. *Криворучко С. В., Лопатин В. А., Абрамова М. А. [и др.].* Механизм оборота электронных денег: теория и практика: монография. М., 2015.

6. URL: https://money.yandex.ru/i/forms/mediascope_2017.pdf (дата обращения: 24.12.2017).

7. URL: <https://money.yandex.ru/Юридическая информация/Раскрытие информации> (дата обращения: 24.12.2017).

А. Ю. Чернова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ САНАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Ключевые слова: банки, санация, Банк России, Агентство по страхованию вкладов, банкротство.

В последние годы увеличилось число банков, лишившихся своей лицензии и права осуществлять банковские операции. Если в период за 2002–2012 г. всего было отозвано около 390 лицензий, то в январе 2017 г. ликвидационные процедуры разными способами осуществлялись в 329 банках (рис. 1) [3].

Подобная тенденция показывает, что эффективные меры по оздоровлению банковского сектора сейчас востребованы и актуальны.



Рис. 1. Способы ликвидации кредитных организаций

Механизм санации Агентства по страхованию вкладов (далее — АСВ) предполагает, что после того, как Центральный банк определит превышение обязательств в капитале определенной кредитной организации над активами, регулятор выделяет льготный кредит АСВ, который дальше выдается частному инвестору-санатору на срок, равный 10 годам. По состоянию на 1 января 2017 г., в среднем требования кредиторов кредитных организаций были удовлетворены в размере 39,65% от сумм установленных требований, включая кредиторов, в отношении которых АСВ проводилась процедура конкурсного производства — 35,24%.

Сама процедура выбора инвестора не является прозрачной, отсутствует строгий мониторинг за процессом санации. Это приводит к тому, что в санации участвуют слабые инвесторы, которые впоследствии сами теряют финансовую устойчивость. Данный механизм оказывается неэффективным в современных условиях тенденций снижения инфляции и рыночных ставок.

В большинстве случаев, стоимость оказания финансовой помощи банкам значительно превышает затраты на их ликвидацию. По мнению рейтингового агентства Fitch Ratings, общее превышение примерно равняется 0,5 трлн руб. Решения о спасении таких банков было связано с лоббированием со стороны кредиторов, ведь данные банки нельзя было назвать системно значимыми, так как их доля на рынке не превышала 0,1%.

Нынешнюю практику санации воспринимают как дополнительный источник средств для банков-санаторов. Примером будет являться ситуация с санацией НБА «Траст» ФК «Открытие», когда была сфальсифицирована отчетность и сумма обесцененных активов банка росла вместе с получением большей информации (изначально в 2014 г. заявлялось о 30 млрд руб., а уже через пару дней после анализа данная сумма увеличилась до 67,8 млрд руб., а позже в 2015-м достигла 114 млрд руб.) [1].

В итоге мы имеем целый ряд недостатков:

- дешевое долгосрочное фондирование может быть использовано банками по своему усмотрению;
- непрозрачные условия выбора банка-санатора;
- отсутствие промежуточных контрольных точек;
- отсутствие обозначенного срока, в течение которого банк, подвергаемый санации, может нарушать обязательные нормативы;
- отсутствие требования размещать отчетность санируемого банка в публичном доступе.

Неэффективная политика в области санирования требовала новые решения в нормативно-правовом регулировании процедур банкротства, сокращающие расходы государственных средств на оздоровление банковского сектора.

Результатом работы Банка России и Государственной Думы стал Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 21 апреля 2017 г., согласно которому планируется, что осуществление санаций будет производиться Банком России, а не АСВ [2].

Изменения включают в себя новый инструмент санирования — прямую докапитализацию санируемого банка Централь-

ным банком РФ. Это позволит уменьшить объемы финансирования мер по санации. Также, прямое участие Центрального банка в капитале санируемого банка поспособствует восстановлению показателей финансового состояния банка за более короткие сроки.

Для финансирования санации предусматривается создание Фонда консолидации банковского сектора, состоящего из денежных средств Банка России, обособленных от остального его имущества, и формируемого за счет производимых по решению Совета директоров Банка России отчислений.

Банк России может за счет средств Фонда консолидации приобретать и осуществлять продажу акций санируемого банка, предоставлять депозиты, займы и облигационные займы, также кредиты кредитным организациям, с которыми проводятся меры по предупреждению банкротства, размещать депозиты для поддержки ликвидности, передавать в доверительное управление Управляющей компании Фонда консолидации акции санируемых банков.

Управляющая компания использует денежные средства Фонда и назначается Банком России в качестве единственного участника. Управляющая компания от имени Центрального банка РФ будет осуществлять все меры по предупреждению банкротства банка и меры, которые предусмотрены планом участия Банка России в регулировании обязательств банка. Также предусматривается участие Управляющей компании Фонда в оценке состояния банков — стоимости их активов и обязательств для целей санации, и временной администрации по управлению банком.

Совсем недавно, 21 сентября 2017 г. Банк России сообщил о санации «Бинбанка» через Фонд консолидации. Размер активов «Бинбанка» составляет 1,12 трлн руб., а обязательств перед населением — 553 млрд руб. Причиной затруднительного положения данной кредитной организации являются, по словам одного из бенефициаров, плохие активы. Так же, как и с ФК «Открытие», Центральный банк становится основным инвестором, а мораторий на удовлетворение требований кредиторов не вводится. Оздоровление будет проводиться в два этапа: передача управления Управля-

ющей компании на два-три месяца, а после, в течение пяти-шести месяцев, будут приостановлены полномочия акционеров. Объем докапитализации «Бинбанка» оценивается в 350–370 млрд руб.

15 декабря 2017 г. третьим по счету крупнейшим saniруемым банком стал «Промсвязьбанк». Центральный банк называет причинами санации чрезмерное кредитование собственников и некачественный капитал, избыточную санационную нагрузку (с 2015 г. банк занимался оздоровлением «Автовазбанка») и низкую ликвидность. По предварительным оценкам, на санацию «Промсвязьбанка» потребуется 100–200 млрд руб.

Отмечается, что план Банка России по смене механизма будет более эффективным и затратным, чем текущая система дешевых кредитов от ЦБ РФ. Данные нововведения предполагают снижение рисков, связанных с упомянутыми вначале слабыми инвесторами и их неблагоприятными намерениями улучшить свое собственное финансовое положение. Регулятивный капитал банков будет восстанавливаться посредством взноса капитала, банки же сразу должны будут соблюдать нормативы — это, в свою очередь, снизит интерес со стороны слабых покупателей.

После снижения количества банков, уходящих из сектора, рассматривается введение механизма bail-in. Данный механизм позволит владельцам крупных депозитов и юридическим лицам, которые в случае банкротства банка не получают ничего больше 1,4 млн руб. от АСВ, стать акционерами банка и в дальнейшем вернуть свои денежные средства. При этом не планируется введения принудительного bail-in для остальных кредиторов, которые не являются собственниками проблемных банков.

Предложенные изменения в процессе санации должны положительно сказаться на российском банковском секторе: прямая докапитализация saniруемого банка Банком России как основная модель санации, но с возможностью привлечения регулятором и стороннего инвестора для участия в капитале saniруемого банка. Основная задача нового механизма — минимизация расходов средств государства, направленных на меры финансового оздоровления.

Библиография

1. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов. URL: <https://www.asv.org.ru/sanation/banks/> (дата обращения: 15.12.2017).
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/old_proyect_events//170302-41_41_1-7.pdf (дата обращения: 15.12.2017).
3. Там же. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16720/wp_19.pdf (дата обращения: 15.12.2017).

С. В. Черных

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ЗАЙМОВ В БИЗНЕС РОССИИ ПОД ЗАЛОГ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ключевые слова: заем, ценные бумаги, банки.

Развитие экономики России, во многом зависит от малого и среднего бизнеса. Они не только участвуют в развитии экономики в целом, но и выполняют огромную социально-экономическую роль, а также содействуют научно-техническому прогрессу, за счет создания новых изобретений и адаптивности к постоянно изменяющимся условиям рынка.

Малый и средний бизнес России не получают должного развития по разным причинам, одна из которых — это недоступность или дороговизна кредитных ресурсов. Если российскому предпринимателю иностранный займодавец готов выдать заем на сроки 5–10 лет под 1–4% годовых, то российские банки на срок 1–3 года под 15,5–45% годовых, что никак не способствует развитию российского бизнеса.

Российский малый и средний бизнес очень надеются, что государство когда-нибудь поддержит их, что послужит развитию и

становлению рыночной экономики России. Государственные меры денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики должны в должной мере мотивировать российских предпринимателей к созданию и развитию бизнеса.

Привлечение иностранных займов российскими предпринимателями может стать решением задач стратегического значения. Эффективность деятельности таких предпринимателей, как правило, выше, чем у тех, кто не привлекает иностранный капитал в свой бизнес.

Иностранные займодатели — это частные инвестиционные фонды, которые, не являясь резидентами РФ, осуществляют деятельность через резидентов РФ на условиях агентского соглашения. По условиям соглашения, все финансовые отношения устанавливаются непосредственно между фондом и заемщиком. Агент фонда, по условиям соглашения, оказывает на основании отдельных договоров услуги для российских заемщиков, по подготовке, формированию и согласованию пакета документов для получения займа.

Условия предоставления займа частными инвестиционными фондами для российского бизнеса всегда более выгодны, в сравнении с условиями российского банковского сектора — это:

- срок предоставления займа от 5 до 10 лет, с возможностью пролонгации сроков;
- объем финансирования от 25 млн евро до 100 млрд евро;
- годовой процент от 1 до 4% (выплачивается в рублях по курсу ЦБ РФ) или долевое участие займодателя — 51%, до возврата основного тела займа (в рублях по курсу ЦБ);
- возможен мораторий на выплату процентов по займу, когда проценты в этот период не выплачиваются и в дальнейших расчетах не учитываются;
- в качестве обеспечения гарантий возврата займа принимаются финансовые инструменты одних из первых российских банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Национальный Клиринговый Центр, Россельхозбанк, Альфа-банк): резервный аккредитив (SBLs) выпущенный в адрес заемщика, векселя и депозитные сертификаты;

- заем выдается в размере 70–85% от суммы финансового обязательства банка заемщика несколькими траншами.

Процедуры и механизм взаимодействия отличен от требований российского банковского сектора, что также привлекает наших предпринимателей своей простотой:

1. Заемщик направляет агенту фонда заявку на предоставление заемных средств по установленной фондом форме.

2. При положительном решении фонда Заемщик обязан предоставить следующие документы:

- письмо, выпущенное банком Заемщика в его адрес, в формате RWA или любой другой форме с указанием намерения о выпуске соответствующего обязательства (только информация о намерениях, а не готовые или уже выпущенные ценные бумаги), используемого как залог и подтверждаемого по SWIFT 799/760;
- копию паспорта руководителя компании заемщика;
- сведения о компании;
- краткая справка о проекте с технико-экономическим обоснованием.

Документы предоставляются для проведения процедуры Due Diligence. После ее завершения (срок процедуры до 72 часов) Заемщик получает от Займодателя проект контракта и стороны приступают к обсуждению условий получения займа.

3. Стороны подписывают договор займа, и там же прописываются и подписываются дополнительные соглашения, определяющие расчеты с агентом, организовавшем предварительную работу по настоящему договору.

4. При необходимости (на усмотрение договаривающихся сторон), Банк Заемщика может запросить по системе SWIFT Банк Займодателя о наличии у Займодателя необходимых финансовых ресурсов и его готовности предоставить заем. Для этого используется SWIFT MT 799 (информационный). Банк Займодателя также по системе SWIFT в формате MT 799 подтверждает платежеспособность Займодателя и его готовность предоставить заем. После подтверждения из банка Займодателя (SWIFT MT 799)

наличия средств и готовности предоставления займа, банк Заемщика выпускает финансовый инструмент и проводит его верификацию с банком Заемодателя с использованием SWIFT MT 760. Тексты SWIFT заранее согласовываются и прописываются в договоре займа, чтобы избежать в дальнейшем задержек в платежах.

5. После верификации банком Заемодателя полученных финансовых инструментов (SWIFT в формате MT 799/760), Заемодатель не позднее 15 международных банковских дней начинает оплату траншей, в соответствии с договорными обязательствами.

6. По истечении срока предоставления займа производится его возврат Заемодателю.

7. Оплата агентского вознаграждения производится Заемодателем при выплате первого транша.

Привлечение в бизнес России доступных денежных займов преследует долговременные стратегические цели создания в стране цивилизованного, социально ориентированного общества с высоким качеством жизни населения.

Библиография

1. Инновации в России [Электронный ресурс]. URL: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/545> (дата обращения: 14.01.2018).

2. Банки.Ру [Электронный ресурс]. URL: <http://banki.ru/> (дата обращения: 14.01.2018).

3. Необходимость привлечения иностранного капитала в экономику РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://helpiks.org/> (дата обращения: 14.01.2018).

4. Проблемы развития малого предпринимательства в России [Электронный ресурс]. URL: <http://ego.uara.ru/ru/issue/2017/01/3> (дата обращения: 14.01.2018).

5. «Бумажный» кредит [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20080911/> (дата обращения: 14.01.2018).

А. Д. Юрьева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Ключевые слова: *информационные технологии, блокчейн, банковский сектор, конкурентоспособность, банковский продукт.*

На сегодняшний день огромная масса банков, расположенных на территории Российской Федерации, принимая стратегические векторы развития в инновационной области, каждодневно тратят массу времени и сил на разработку и внедрение каких-либо новых продуктов, процессов. Также происходит формирование целых технологий или в случае крайней необходимости производят модернизацию и доработку уже существующих банковских элементов, поддерживающих его активную деятельность.

Внедрение новых технологий и банковских продуктов обусловлено в первую очередь тем, что в данной сфере на высоком уровне развита конкуренция, которая является локомотивом, подталкивающим банки к внедрению инновационных технологий в сфере обслуживания.

В связи с тем, что сегодня многие банки перешли на дистанционное обслуживание своих клиентов, они стали занимать одну из ведущих ролей на рынке информационных технологий (ИТ). Эволюционирование ИТ повлияло, прежде всего, на то, что произошли некоторые изменения в поведении покупателей банковских продуктов.

Таким образом, чтобы сегодня получить доступ к каким-либо данным, не требуется много времени, потому как клиенты множества банков владеют мгновенным и, в частности, бесплатным доступом к информации в формате «24/7». Еще 10 лет назад такого способа получения информации и доступа к ней пользователи

даже не могли себе представить — это казалось чем-то заоблачным. Например, похожая ситуация происходит сейчас с покупкой флагманской криптовалюты — bitcoin: многие люди не представляют, что это такое и как вообще можно покупать «воздух», однако такую валюту покупают, вкладывают средства на усовершенствование и проработку мельчайших недостатков.

Раньше мы не могли себе представить, что наша информация или денежные средства будут храниться в «облачных» пространствах, однако сейчас же большинство компаний хранят свою информацию именно с применением «облачных» технологий, потому как это наиболее удобно — вы можете получить доступ к любой нужной вам информации, находясь абсолютно в любом месте, будь то Австралия или же Россия.

Согласно М. А. Мотковой, на инновационном этапе развития банковского обслуживания можно выделить несколько перспективных ИТ, а именно [1, с. 165]:

- электронный банкинг;
- супермассивы данных;
- технология блокчейн;
- облачные технологии.

Остановимся на наиболее популярной в наше время технологии блокчейн. Данную технологию считают самой перспективной и популярной в сфере цифровых технологий. Блокчейн (*англ.* цепочка блоков) — многофункциональная и многоуровневая ИТ, которая предназначена для безопасного учета различного рода активов; технология надежного распределенного хранения записей обо всех когда-либо произведенных операциях [2, с. 49].

Блокчейн — некоторая цепочка блоков, изначально созданная в качестве платформы функционирования систем электронных денег, таких как биткойн, лайткоин, эфириум и схожих цифровых аналогов; цифровой реестр с информацией обо всех транзакциях пользователей системы, распределенный между всеми узлами сети и защищенный от несанкционированного доступа [3, с. 163–164].

Благодаря применению технологии блокчейна возможным становится проект по созданию корпоративных распределенных баз данных, в которых будут отражены потребности той или иной

компании и взаимодействие между всеми участниками с обеспечением безопасности, а также конфиденциальности на высочайшем уровне.

Стоит отметить, что все же базовой идеей данной технологии по отношению к банковской системе является децентрализация рынков — минимизация каких-либо централизованных узлов (хабов) и посредников с помощью регистрации, а также подтверждения и передачи абсолютно любого типа контрактов в учетной системе, которая базируется на блокчейн. Применение технологии блокчейн также может быть уместно в направлениях, представленных в табл. 1.

Таблица 1

**Векторы применения технологии блокчейн
в банковской сфере [4, с. 42–43]**

Векторы	Характеристика
Отчетность для надзорных ведомств	С помощью технологии блокчейн банковские организации смогут незамедлительно направлять отчетность, причем это будет не зависеть от работоспособности систем надзорных ведомств
Микроплатежная система	Банковские клиенты смогут производить микроплатежи гораздо свободнее, потому как комиссия за совершение такого типа платежей будет гораздо ниже. В задачи банка будут входить только: внесение и вывод средств, а также сортировка совершенных операций
Бонусные программы	Благодаря блокчейн возможным становится создание единой платформы бонусных программ для всех участников. Особенностью банка будет лишь ведение бонусных программ без создания централизованной инфраструктуры и возможность интеграции с другими бонусными программами без участия самого банка
Упрощение многосторонних услуг	Блокчейн выступает в роли сферы, в которой взаимодействуют все агенты. Происходит консолидация всех участников одной сделки в одном месте. Блокчейн занимается фиксацией какого-либо контракта в какой-либо конкретной ситуации

Согласно сайту geektimes.ru, распределение по приоритетным областям практического применения технологии блокчейн с точки зрения финансовых учреждений выглядит следующим образом (рис. 1) [5].



Рис. 1. Приоритетные области применения блокчейн

Исходя из исследования, проведенного индийской компанией-разработчиком ПО Infosys, можно сделать вывод, что приоритетными областями применения блокчейн в скором времени, а в некоторых странах и уже сегодня, будут являться: трансграничные платежи, системы цифровой идентификации личности, а также клиринг и взаиморасчеты [6, с. 9].

Таким образом, можно отметить, что на сегодняшний день технология блокчейн еще ищет себя, т. е. находится на активном пути развития себя как одной из нашедших ИТ современности. В связи с тем, что банковская сфера инновационно-динамически развивается каждодневно, то такого рода технология просто не могла не затронуть данную отрасль.

В Российской Федерации немногие банки могут воспользоваться этой технологией, потому как блокчейн только стал при-

меняться в банковской системе. Стоит все же отметить, что сферы, где будет уместным использование блокчейн внутри банковской системы, достаточно многогранны и с каждым днем увеличиваются, что является неким индикатором стремления кредитных организаций повысить уровень качества процесса совершения операций.

Библиография

1. *Моткова М. А.* Использование информационных технологий в банковском обслуживании корпоративных клиентов // Вестн. РГЭУ РИНХ. 2016. № 3. С. 164–169.

2. *Пряников М. М., Чугунов А. В.* Блокчейн как коммуникационная основа формирования цифровой экономики: преимущества и проблемы // International Journal of Open Information Technologies. 2017. № 6. С. 49–55.

3. *Аминова Ф. И., Смирнова М. А.* Блокчейн — безопасность в доверии // Проблемы обеспечения финансовой безопасности и эффективности экономических систем в XXI в.: материалы Международ. науч.-практ. конф. / под научн. ред. А. Ю. Румянцевой [и др.]; С.-Петербург. ун-т технол. упр. и экон. СПб.: Изд-во СПбУ-ТУиЭ, 2017. С. 163–168.

4. *Литвинова Д. А.* Использование blockchain в банковской системе // Экономика, управление, финансы: материалы VII Международ. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). Краснодар: Новация, 2017. С. 40–44.

5. Как банки будут развивать блокчейн-решения в 2017 г. [Электронный ресурс] // Geektimes. URL: <https://geektimes.ru/company/wirex/blog/284556/> (дата обращения: 07.12.2017).

6. Priority use cases testing & application for a financial institution [Электронный ресурс] // Blockchain technology from hype to reality (February 2017). URL: <https://www.blockchaindailynews.com/attachment/799200/> (дата обращения: 07.12.2017).

РАЗДЕЛ II

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ ДИГИТАЛИЗАЦИИ

Н. В. Андреева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, малый бизнес, информационные технологии.

Цифровая экономика — что это? Модное современное словосочетание, затрагивающее незначительное число реальных секторов экономики, или это новый прорыв в развитии экономики будущего, пришедший на смену всеобщей глобализации как двигателя мировой экономики? Четкого определения понятия цифровой экономики нет.

Ряд специалистов считает, что цифровая экономика — это экономика, основанная на цифровых технологиях и при этом правильнее характеризовать исключительно область электронных товаров и услуг [4].

Второй подход: «цифровая экономика» — это экономическое производство с использованием цифровых технологий. Александра Энговатова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инноваций экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова — дает такое определение: «Цифровая экономика —

это экономика, основанная на новых методах генерирования, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологиях» [там же].

Можно обобщить эти определения: цифровая экономика — это все виды экономической деятельности, основанные, ставшие возможными или существенно изменившиеся благодаря компьютерам, цифровым системам и микроэлектронике. А дальше что? Именно это и является самым интересным.

Будем опираться на определение, принятое руководством страны и озвученное на Петербургском экономическом форуме в 2017 г. Цифровая экономика — это внедрение информационных технологий во все сферы жизни граждан России [5].

Как в цифровую экономику вписывается малый бизнес? По представлению Правительства, доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны к 2020 г. должна составлять не менее 50%. На сегодня этот показатель составляет не более 20% [2]. И, если рассматривать структуру малого бизнеса (рис. 1), можно отметить, что число производственных предприятий составляет 8,87% от общего числа, основной костяк составляют предприятия оптовой-розничной торговли 38% и сферы услуг 28,8%, на долю строительных организаций и транспорта приходится по 12,13 и 7,77% соответственно [1].

Предприятия сферы услуг и торговли активно внедряют разнообразные информационные технологии, чтобы быть ближе к своей целевой аудитории, используют различные мобильные приложения, создают адаптивные сайты, становятся максимально оперативными в вопросах взаимодействия с потенциальными покупателями. Сокращается число посредников в связке продавец-покупатель, снижаются издержки. Все эти факторы значительно ускоряют процессинг. Но надо отметить, что все эти новшества и возможности активного использования информационных технологий касаются только крупных городов с развитыми интернет-ресурсами, логистикой и высокой конкуренцией, где скорость принятия решений актуальней, а население значительно мобильно.

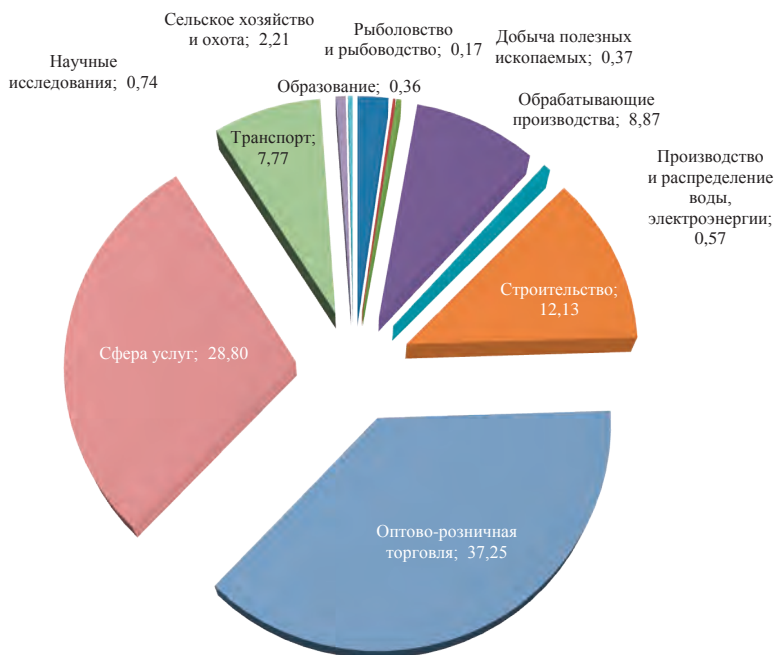


Рис. 1. Структура малого бизнес по секторам экономики

В производственном секторе малого бизнеса цифровизация сводится к оптимизации рабочего процесса посредством замены инструментов производства, автоматизации некоторых бизнес-процессов, получения и анализа данных, позволяющих сделать производство максимально рентабельным. Это достаточно дорогостоящий процесс с длительным сроком окупаемости, значительными рисками, требующий поддержки государства в виде налоговых, кредитных преференций и, самое главное, в обеспечении заказами. Все это выглядит достаточно спорным. Так как первичная оптимизация производств малого бизнеса давно уже проведена в виде компьютеризации, системы получения обработки и анализа данных используются для минимизации издержек, торговля онлайн осуществляется, планирование закупок и составление плана продаж ведется, интернет-банкинг используется. Ничего нового производственному сектору уже не предло-

жить, никакого эффекта от развития цифровых технологий для оптимизации нет.

Основная функция цифровой экономики в производственном секторе — это эффективное распределение ресурсов.

Цифровая экономика должна существовать в виде надстройки над производственной экономикой для оптимизации процессов производства, чтобы помогать развивать производство. В современных реалиях наблюдается спад производства из-за неэффективной государственной экономической политики, высоких налогов, коррупции, запугивания населения ненужностью их профессий.

На государственном уровне декларируется потребность в квалифицированных рабочих, что является противоречием другого постулата — цифровизации экономики, ведущей к сокращению рабочих мест.

Сейчас цифровая экономика не может быть больше 20% по причине того, что капитализм не может, а точнее, не хочет и не может занять работой всю массу работоспособных людей.

Обобщая, можно сказать, что цифровая экономика в малом бизнесе может охватить все то, что поддается формализации, т. е. превращению в логические схемы. А время покажет, будет ли это прорыв в мировой экономике или просто очередной модный хештег.

Библиография

1. 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: 30.01.2018).

2. Малый и средний бизнес // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/smallBusiness/> (дата обращения: 30.01.2018).

3. Гуськова М. Ф., Гуськов А. Ю. Цифровать экономику или информатизировать все области жизни [Электронный ресурс] // Экономические науки. 2017. № 7 URL: http://ecsn.ru/files/pdf/201707/201707_15.pdf (дата обращения: 30.01.2018).

4. Урманцева А. Цифровая экономика: как специалисты понимают этот термин // РИА «НОВОСТИ» [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html> (дата обращения: 30.01.2018).

5. Черенева В. Малому бизнесу предсказали развитие цифровых технологий [Электронный ресурс] // Российская газета: специальный редакционный проект. 2017. 1–3 июня. URL: <https://rg.ru/2017/05/31/reg-szfo/malomu-biznesu-predskazali-razvitie-cifrovyyh-tehnologij.html> (дата доступа: 30.01.2018)

Barr Ajayi Oluwakemi Deborah

Atlantic International University, Honolulu, USA

CORRELATION BETWEEN GOVERNMENT AND ECONOMIC GROWTH

Key words: *government, economy.*

Annihilating poverty won't be conceivable without a high and managed development that creates beneficial employments and brings benefits crosswise in the society. Truly, this has included boosting profitability inside existing parts and in addition to rebalancing economies towards more gainful divisions (e.g. from farming to manufacturing). Such basic change or financial change has lifted millions from poverty. Digital economy should be encouraged and enhanced to further improve transactions.

Financial change can have a solid problematic impact on political administration — giving ascent, for instance, to intrigue bunches that push for responsible leaders and effective organizations. As nations get wealthier, more effective and powerful organizations additionally turn out to be more active and effective. After some time, monetary change can further propel center administration targets. This essay will shed more light on the relationship between government and economic development, while pointing out some drawbacks faced due to lack to good digital availability.

Initially, development process in developing countries is slowed by lack of basic social, economic overheads such as schools, hospitals, research and technical institutions roads, food etc. and to provide all these require a huge investment and commitment on the part of the government. Such investments will lead to the creation of external economies, which in turn will provide incentives to the development of private enterprise in the field of industry as well as agriculture. The Governments, therefore, go all out in building up the infrastructure of the economy for initiating the process of economic growth [1]. This is not very lucrative for private enterprises because infrastructures are completed over the course of time and these private enterprises lack the capacity to undertake large scale-comprehensive development so it's the governments primary responsibility.

With the advent of internet and all sorts of gadgets it is easy to put a product for sale, but this can only be a reality if such internet connections are available, fast and well protected, sadly this is not the case in many developing nations as the cost of subscription is high and data speed is slow, exploitation can be said to be the order of the day, however most of these nations are not too behind with regards digital economy and they still strive to make an impact with little or no resources. Governments have a great role to play in the economy of its people and since we now live in a digital world the government must improve and update its infrastructures to meet up with the economic needs of its people not just those of a few elites. Some of the reasons why the digital sphere remains the future is because: some of the products online are not available in local stores and are cheaper online also the convenience and expediency make it even more attractive.

Economic development is an innately political process that challenges personal interests. Regularly the surest routes for elites to clutch power and benefit aren't in venture with measures to spur investments, make occupations and encourage development. Shrewd power politics can be bad economic. Considering the above, it is the primary duty of the nation to identify the best opportunities for inclusive economic growth of all sectors and of all people within its governance.

The crucial snags to advancing comprehensive financial development are fundamentally political in nature and not because of an ab-

sence of specialized knowledge of what is expected or what needs to be done but the lack of willingness to do the needful because of personal gains. Of course, there is no gainsaying that the private sector has little or no trust in the government and this gap must be bridged for there to be mutual and profitable coexistence between the two parts. Patronage politics have constantly distorted the economy of various nations and this has diverted public investments away from more productive sectors.

Reliance on essential products gives extension to elites to advance themselves without expecting to actualize changes that enhance the long haul beneficial limit of the economy. This implies that the elite simply enrich themselves without considering proper maintenance of long term productive capacity of the economy. Further buttressing this is the fact that the politically connected elites have found a way round to established and increase monopolies in various sectors like fuel, construction, food and by so doing they have frustrated smaller players into shying away from the struggle or into struggling for the peanuts left.

A better understanding of growth and economic transformation can improve governance work [2]. Scholars have constantly argued that economic growth will improve if countries develop some set of institutions with effective laws such as anti-corruption measures, free media, rule of law, property rights to mention a few.

Daniel Landau (Jan 1983), among others recognized the monotonic relationship between government size and growth and he went further to state that total output may respond both positively and negatively to increases in government [3]. With reference to the aforementioned the government is expected to provide comprehensive planning such as setting up commissions and following up on their activities. Economic rigidity and structural disequilibria should be eliminated in order to unclog the economic system, this is possible only if the government interferes by instituting various controls such as exchange control, capital issues and control, industrial licensing, price control etc. Government spending should be checked as in most cases are outrageous and damaging to the economy of the nation by discouraging the productive use of capital and labor

In conclusion, Governance work stays vital in its own right. Also, numerous staple administration programs add to economic develop-

ment. Be that as it may, government plan could concentrate more on how economic change connects to political change; and on the practical implication of government work. This has more to do with political economy, often this will include both economic skills, knowledge and governmental backing. It should be a two-way street because both sectors need each other to promote the nations image before the international community and as a weak economy state has little or no influence in world politics.

Bibliography

1. Landau, D. (1983). *Government Expenditure and Economic Growth: A Cross-Country Study*. In: Standard Economic journal.
2. Pritchett, L. and Werker, E. (2012). *Developing the Guts of a Gut (Grand Unified Theory): Elite Commitment and Inclusive Growth*.
3. Seth T. (1958). *The Role Government in Economic Development of a Country*.

А. А. Баукатов

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, СПОСОБСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: *цифровизация, цифровая экономика, капитализация, инновации, цифровые сервисы.*

В наше время вряд ли кто-то будет говорить о предпосылках мировой цифровой революции, поскольку она уже окончательно заполонила все мировое сообщество. Сейчас почти каждый использует гаджеты вместе с современными цифровыми сервисами, включая соцсети, телевидение и развлечения, госуслуги. Странно было бы предполагать, что в этой новой цифровой экономике биз-

нес сможет работать по старой модели, с традиционными процессами и с прежней эффективностью.

Цифровизация, диджитализация, digital transformation — этот тренд уже прочно закрепился в программах крупнейших панельных дискуссий на экономических форумах и профильных конференциях.

В современной экономике компании цифрового сектора выходят на первый план и становятся точками роста, обеспечивающими экономику цифровым ресурсом. Если в начале XX в. основными локомотивами мировой экономики были крупные нефтяные, металлургические, машиностроительные и горнодобывающие предприятия, то в настоящее время крупнейшими компаниями являются представители сектора цифровой экономики [3].

Таблица 1

**Рейтинг крупнейших компаний мира по капитализации
(данные на 2016 г.) [1]**

Компания	Основная сфера деятельности	Капитализация, \$
Apple	Производство электроники и информационных технологий	577,4 млрд.
Google	Интернет-сервисы, приложения, видеохостинг YouTube	547,9 млрд.
Microsoft	Производство программного обеспечения	443 млрд.
Amazon	Торговля в интернете	360 млрд.
Wells Fargo	Банки	299 млрд.
Samsung	ПК, мобильные устройства, бытовая техника и электроника	254 млрд.
China Mobile	Телекоммуникации	250 млрд.
Verizon	Телекоммуникации	229,0 млрд.
AT&T	Телекоммуникации	226,0 млрд.
Walmart	Ритейл	216,9 млрд.

Самое прекрасное, что драйвером изменений бизнеса выступает современный потребитель и меняющаяся культура коммуникаций. Вообще вся концепция и идеология digital-трансформации основана на нескольких факторах.

Первый, самый главный, фактор — коммуникации с потребителем и продажи. Именно для понимания своего потребителя в бизнес нужно внедрять инструменты аналитики, вариативности, скоринга, адаптивности и прогнозирования. Только при та-

ком подходе можно быть эффективным завтра, реагировать на тектонические и реактивные изменения на рынке. Клиент сегодня там, где ему вовремя, удобно, комфортно и быстро предоставят продукт или услугу. Соответственно бизнесу нужны все инструменты и способность адаптироваться к стремительно меняющейся культуре потребления и коммуникаций.

Если в традиционной модели коммуникаций бренд использовал каналы коммуникаций как вещательный инструмент на широкие массы аудитории, то сегодня бренд становится частью системы коммуникаций потребителей, провайдером контента, интерактивным элементом.

Вместе с тем, Россия пока не входит в группу лидеров развития цифровой экономики по многим показателям — уровню цифровизации, доле цифровой экономики в ВВП, средней задержки в освоении технологий, применяемых в странах-лидерах. Доля цифровой экономики в ВВП России составляет 3,9%, что в 2–3 раза ниже, чем у стран-лидеров. Доля государственных расходов и частных инвестиций в структуре ВВП также ниже, чем в странах-лидерах, а объем экспорта цифровых технологий в четыре раза меньше импорта.



Рис. 1. Сравнительный анализ доступа к цифровым сервисам в России и странах ЕС, % [2]

Второй немаловажный фактор — это конкурентная среда.

Бизнесу нужно оптимизировать свои процессы, заменить их новыми технологиями, сократить риски и себестоимость оказания услуги. Примеров здесь можно привести множество: на производстве внедряют ERP-системы, позволяющие поднять эффективность производства на новый уровень, в маркетинге — CRM и новые коммуникации, снижающие затраты на клиентский сервис и повышающие лояльность и вторичные продажи, автоматизирующие сегодня даже работу коллекторов, не говоря уже про электронные платежи через терминальные сети и сортировку товаров на складах. В некоторых нишах битва идет за десятые доли процента маржинальности услуг, что в абсолютных величинах — очень приличные суммы.

Третий фактор — работа с данными. Сегодня практически везде в IT-технологиях применяется открытые API (Application Programming Interface), SDK (Software Development Kit) и другие инструменты интеграции, позволяющие бизнесу внедрить необходимый набор инструментов и технологий в свои рабочие процессы. Не нужно ничего программировать с нуля — хороших решений на рынке более, чем достаточно. Все что нужно — осмысление бизнеса компании и разработанная стратегия digital-трансформации. Например, продажа товаров сегодня требует интеграции на всех этапах: сайт интегрирован со складской программой, статусы и процесс оплаты — с бухгалтерской, доставка — с логистической, служба поддержки с колл-центром, и все это действует как один механизм с выводом бизнес-показателей руководству в режиме онлайн.

Четвертый фактор — внедрение инноваций. Отсутствие инструментов внутренних коммуникаций и контроля создает много проблем для руководства. Информация зачастую является единственным инструментом принятия решений наверху. Например, если руководитель завода случайно узнал о поломке станка через две недели после происшествия, на обеде в столовой, когда услышал за соседним столиком разговор механиков, то можно утверждать, что у предприятия плохо работает система

контроля производства, а механики долгое время пытались отремонтировать оборудование самостоятельно, не сообщая это руководству. В результате план провалился, а бизнес понес убытки. Подобные случаи, к сожалению, часто встречаются в разных компаниях и отраслях — люди не мотивированы, а персональная ответственность работает крайне редко.

Пятый фактор — управление ценностью (*value*). Использование цифровизации позволит трансформировать ценность своего продукта для клиента. Все видят, как меняется способ потребления услуг — начиная от банкинга и ритейла, заканчивая Интернетом вещей (IoT). Клиенту становится принципиально важно приобретать продукты и услуги полноценно и дистанционно, получать оперативную поддержку круглосуточно и без посещения офисов.

Вместе с этим меняется экономическая модель, структура бизнеса и модель масштабирования. Бизнесу теперь доступны новые возможности в быстром развитии без региональной экспансии в виде строительства офисов и точек продаж. Сегодня все больше руководителей и предпринимателей осознают необходимость изменений в бизнесе. Очень радует, что государство не отстает, а наоборот является одним из драйверов инноваций в цифровизации госуслуг [3].

Библиография

1. Рейтинг компаний по версии аналитической компании Brand Finance [Электронный ресурс]. URL: <http://brandfinance.com> (дата обращения: 27.12.2017).

2. Росстат; Euromonitor International; Eurostat; GfK; Ovum [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 27.12.2017).

3. Что такое digital-трансформация? [Электронный ресурс]. URL: <https://komanda-a.pro/blog/digital-transformation> (дата обращения: 27.12.2017).

О. Л. Безгачева
Российский государственный
гидрометеорологический университет
Санкт-Петербург, Россия

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Ключевые слова: финансовые отношения, информационные технологии, модели организации электронной коммерции.

До сих пор содержание понятий «цифровая экономика» и «электронная коммерция» остаются размытыми, они часто пересекаются, существует множество различных точек зрения насчет того, какое из этих понятий более точно отражает современные процессы в экономике и в экономических отношениях.

Однако надо признать, что оба понятия отражают экономическую деятельность, предусматривающую использование самых передовых информационных, цифровых технологий и коммуникационных средств связи, которые по сравнению с традиционными видами коммерции обеспечивают более высокий уровень их эффективности.

В практике исследования сущности электронной коммерции принято выделять различные бизнес-модели по целевой группе потребителей, охватывающие государственный и корпоративный сектор экономики. Основные из них представлены в табл. 1.

С каждым днем мы отмечаем появление новых сервисов и продуктов. В свою очередь действующие сервисы продолжают развиваться, предоставляя все больше услуг, влияя на развитие финансовых отношений. Взаимодействие между субъектами финансовых отношений из-за появления новых инструментов переходят в плоскость интернет-технологий.

Все большее количество операций и сделок, осуществляется в виртуальной, электронной среде, увеличивая экономическую эффективность финансовых отношений по сравнению с традиционными отношениями.

Основные бизнес-модели и их характеристика

Модель	Краткая характеристика
B2B — «Бизнес — бизнесу» (Business-to-Business)	Программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для осуществления торгово-закупочной деятельности в сети Интернет, такие как: <ul style="list-style-type: none"> – системы электронных закупок; – системы полного цикла сопровождения клиентов; – интернет-реклама и др.
B2C — «Бизнес — потребителям» (Business-to-Consumer)	Программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для осуществления прямых продаж потребителям, такие как: <ul style="list-style-type: none"> – веб-витрины; – интернет-магазины; – торговые интернет-системы; – электронные платежные системы; – интернет-страхование; – интернет-реклама; – туристические и прочие услуги
C2B — «Потребители — бизнесу» (Consumer-to-Business)	Программные-аппаратные комплексы, выступающие в роли посредника брокера и предоставляющие потребителю возможность самостоятельно устанавливать стоимость для различных товаров и услуг, предоставляемых компаниями

Продолжение таблицы 1

Модель	Краткая характеристика
C2C — «Потребители — потребителям» (P2P — Peer-to-Peer, «равный-равный»)	<p>Набор программных и аппаратных средств для осуществления онлайн-взаимодействия между потребителями — частными лицами.</p> <p>Интернет-площадки являются чем-то средним между рынком-голочкой и колонкой объявлений в газете, среди них:</p> <ul style="list-style-type: none"> – доски объявлений; – интернет-аукционы
C2G или C2A — «Потребитель — государство» (Consumer-to-Government)	<p>Программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для организации взаимодействия органов власти с гражданами. Это:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставление услуг, реализованных на государственных и муниципальных интернет-порталах, например: <ul style="list-style-type: none"> – сбор налогов; – регистрация транспортных средств; – предоставление информации населению и др. 2. Организация обратной связи с гражданами: <ul style="list-style-type: none"> – получение информации о реакции населения на действия властей; – изучение мнений; – организация социологических опросов, выборов, референдумов через Интернет

Модель	Краткая характеристика
B2G — «Бизнес — государство» (Business-to-Government, Business-to-Administration)	Программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для осуществления для организации государственных и муниципальных закупок через Интернет; предоставления налоговой, статистической, таможенной и другой отчетности
G2B или A2B — «Государство — бизнес» (Government-to-Business)	Набор программных и аппаратных средств для осуществления онлайн-взаимодействия исполнительной власти и коммерческих структур с целью поддержки и развития бизнеса. Примером могут служить: – информационные веб-сайты органов власти, – системы электронных закупок и пр.
G2G или A2A -«Государство — государство» (Government-to-Government)	Программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для организации отношений государственных органов между собой, в частности, установление прямой и обратной связи управления
E2E — «Биржа — биржа» (Exchange-to-Exchange)	Программные-аппаратные комплексы, позволяющие осуществлять ко-операцию интернет-бирж для представления всей совокупности товаров и услуг

Поэтому, на наш взгляд, сегодня электронная коммерция, цифровая экономика служат инструментом развития и совершенствования финансовых отношений.

Современные модели цифровых технологий позволяют просчитать и спрогнозировать экономический результат, вероятные риски и на их основе принять верное управленческое решение.

Сегодня мы отмечаем, что организационная и финансовая структура управления предприятиями, самим государством во многом определяется степенью внедрения современных технологий, позволяет учитывать все многообразие внешней и внутренней среды, обеспечивая достижение как бизнес-целей, так и большего экономического эффекта управления.

Изменения в характере взаимодействия субъектов в рамках финансовых отношений по отраслям экономики происходят неравномерно. В одних отраслях активно используются продукты электронной коммерции, в других этот процесс только набирает силу. В частности, еще недостаточно сделано в страховании, требует дальнейшего развития предоставления услуг в рамках электронного правительства.

Интернет — глобальная информационная система, которая вносит существенные изменения в финансовые отношения, в их развитие.

Изменения в экономике, порожденные этими технологиями, в свою очередь ведут к дальнейшему углублению и развитию передовых технологий, появлению новых сервисов, продуктов, возможных решений в их реализации.

Библиография

1. URL: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html> (дата обращения: 20.01.2018).
2. URL: <http://russiaonline.info/story/digital-economy-current-state> (дата обращения: 20.01.2018).
3. URL: <http://whatis.techtarget.com/definition/government-to-government-G2G> (дата обращения: 20.01.2018).

О. О. Белозерцева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА. ОПЫТ ЯПОНИИ В ПОСТРОЕНИИ «СВЕРХУМНОГО ОБЩЕСТВА» ("SUPERSMART SOCIETY")

Ключевые слова: Япония, «Общество 5.0», «сверхумное общество», инновации, ИКТ, Интернет вещей, большие данные, искусственный интеллект, робототехника, цифровая экономика, «Стратегия восстановления Японии», «четвертая промышленная революция», «Основополагающий план развития науки и техники» до 2020 г., «эпоха больших перемен», «Стратегия инвестиций в будущее 2017».

В рамках «Хай-тек стратегии 2020», принятой в 2010 г., в Германии началась «Индустриализация 4.0», направленная на создание «умного» производства [6, с. 28].

В 2012 г. с подачи General Electric (GE) провозглашалась эра «Промышленного Интернета». В 2014 г. GE, IBM «Cisco», Intel и AT&T с участием японских и немецких компаний учредили «Industrial Internet Consortium», осуществляющий деятельность по пяти основным направлениям: производство, здравоохранение, энергетика, государственные услуги и транспорт [там же, с. 51].

В 2015 г. Европейская комиссия (ЕК) ЕС провозгласила создание «единого цифрового рынка», в рамках которого должны быть ликвидированы законодательные и административные барьеры, препятствующие организации электронной торговли, выработаны совместные правила ее ведения, обеспечен доступ потребителей и компаний к онлайн-сервисам. Экономический эффект от реализации этой идеи по подсчетам ЕК может составлять 415 млрд евро в год, 3,8 млн человек обретут работу. Кроме того, в 2016 г. ЕК объявила об объединении соответствующих нацио-

нальных программ стран-участниц ЕС в общую стратегию «Цифрового европейского производства» [там же, с. 58].

Одним из самых продвинувшихся в построении цифровой экономики государств является Эстония. Уже в 1997 г. многие государственные услуги можно было получить онлайн, сейчас их доля доведена до 99%. Таллин впервые в мире применил интернет-голосование на выборах 2005 г. Страна находится в ряду лидеров и в сфере кибербезопасности. Первые испытания блокчейн-технологий были проведены еще в 2008 г., а с 2012 г. активно применяются во многих сферах. Пентагон, НАТО и ЕС для отражения виртуальных угроз используют эстонские разработки. Самым последним ноу-хау является «электронное резидентство», с 2014 г. предоставляющее право предпринимательской деятельности на территории Эстонии гражданину любой страны [3]. А в июне 2017 г. было достигнуто межгосударственное соглашение о создании первого в мире «посольства данных» в Люксембурге, открытие которого запланировано в начале 2018 г. [2]. Теперь на территории дружеского государства будет храниться вся информация, необходимая для функционирования Эстонской Республики в условиях масштабных кибератак, «блэкаутов», природных или техногенных катастроф и других форс-мажорных обстоятельств.

Не только западные, но и азиатские страны могут похвастаться своими достижениями в построении цифровой экономики. Наибольших успехов достигли Китай, Сингапур и Япония.

С 2013 г. Сингапур взял курс на создание первого в мире «умного государства». Страна занимает первое место в Азии по уровню развития инновационных технологий. Одним из достижений является применение «The Smart Nation Sensor Platform», позволяющей при помощи датчиков собирать и обмениваться информацией в режиме реального времени [4].

КНР является самой крупной цифровой экономикой в мире, в которой 700 млн человек ежедневно используют множество электронных устройств и различных интернет-приложений [1]. В отличие от большинства государств, рассматривающих переход к цифровой экономике как объективную необходимость, да-

ющую преимущества в конкурентной борьбе на глобальном рынке, или даже как «спасательный круг», позволяющий по меньшей мере удерживаться на плаву в новых условиях (такого мнения придерживаются в Гонконге), для Пекина это лишь одна из возможностей обеспечения экономического роста. Цифровую экономику воспринимают здесь — по крайней мере, так заявляется публично — не более чем еще одной переменной, постигшей Китай за последние несколько десятилетий. На сей счет красноречиво высказался Сян Бин, профессор и декан-основатель факультета китайского бизнеса и глобализации Высшей школы бизнеса Шен Кон, заявив: «Когда дуют тайфуны, даже свиньи могут летать». Нынешний тайфун — третий по счету, предыдущие два обрушились на Китай под видом неолиберализма, сыгравшим определенную роль в реформах 1980-х гг., и волны глобализации, прибившей Китай к берегам ВТО в 2001 г. [7, с. 9]. Кроме того, здесь полагают, что экономика уже вполне готова к восприятию нового технологического уклада. С 2014 г. правительство претворяет в жизнь программу «Интернет плюс» в рамках стратегии «Производство в Китае 2025». «Интернет плюс» будет внедрен в 11 отраслей, среди которых называются промышленность, с/х, энергетика, финансы. Они станут цифровыми, «интеллектуальными» и взаимосвязанными [6, с. 32]. Такие новшества воспринимаются здесь не более чем развитие онлайн-сектора.

«Общество 5.0», или «сверхумное общество»

В Японии не применяют термин «цифровая экономика» к собственной стране. Здесь оно заменено другим названием — «Общество 5.0», которое основано на достижениях «четвертой промышленной революции». Понятия «Общество 5.0» и «четвертая промышленная революция» встречаются в ряде правительственных документов, в которых описывается новая реальность.

В июне 2015 г. вышла новая редакция «Стратегии восстановления Японии», которая пересматривается на ежегодной основе и утверждается Кабинетом министров. В 2017 г. изменила свое название на «Стратегию инвестиций в будущее 2017». В данном документе впервые упоминалось о «четвертой промышленной революции», которая «неуклонно продвигается» и «потрясет осно-

вы бизнеса и общества» [8, с. 10]. Имелось в виду наступление эры Интернета вещей, больших данных и искусственного интеллекта. В докладе признавалось, что страна с запозданием реагирует на новые реалии, бросающие вызов и в то же время предоставляющие небывалые возможности для решения многих внутренних проблем (снижение рождаемости и старение населения, нехватка рабочих рук, энергетические и экологические проблемы).

В январе 2016 г. кабинет министров утвердил очередной — пятый по счету — «Основополагающий план развития науки и техники» (ОП) до 2020 г. В нем отмечается, что каждый день происходят большие изменения в социально-экономической структуре, вызванные прогрессом в ИКТ. Причем масштаб их такой, что нужно говорить об «эпохе больших перемен». Идти первыми в мире к созданию «Общества 5.0» или «сверхумного общества» надлежит за счет научно-технических инноваций, на которые за пять лет планируется направить 26 трлн иен (почти 232 млрд долл. США) или 4,3% ВВП страны. Цель его создания — народное благосостояние. «Нужные вещи и услуги будут предоставляться людям в нужное время, в нужном количестве, различные потребности общества будут полностью удовлетворены, все смогут получать высококачественные услуги и вне зависимости от возраста, пола, места проживания и языка смогут жить активной и комфортной жизнью» [9, с. 11]. Такова философия общества будущего по-японски. Контент-анализ ОП показывает, что термин «инновации» (и производные от него) упоминается по тексту 214 раз, при том, что доклад вместе с оглавлением состоит из 56 листов. И это не случайно, поскольку «Общество 5.0» потому и называется «сверхумным», что в основе его лежат инновации, такие как Интернет вещей, большие данные, искусственный интеллект, роботизация и многие другие. Успех в построении нового общества зависит от способности воспринять все эти новшества. Поэтому задача ОП состоит в том, чтобы сделать из Японии «самую приспособленную для инноваций страну в мире» [9, с. 6]. Но не только инновациями определяется новое общество и не только они являются средствами его достижения. В новой стратегии экономического роста, получившей название «Стратегия инвес-

тиций в будущее 2017» с подзаголовком «Преобразования, направленные на реализацию «Общества 5.0», принятой в июне 2017 г., выделены пять приоритетных направлений, развитию которых правительство будет уделять особое внимание:

- **Медицина, здравоохранение и «сестринский» уход.** Будет подготовлена БД «Здоровье нации и медицинской информации», которая функционально будет выполнять роль инфраструктуры для предоставления оптимального медицинского обслуживания, лечения и ухода с правом хранения и обмена информацией между медучреждениями в интересах пациента. Медицинская история будет формироваться на протяжении всей жизни. Система будет готова в 2020 г. При диагностике, разработке лекарств, на операциях, при уходе и лечении будет применяться искусственный интеллект. Особое внимание будет уделено лечению онкологии. Для этого правительство создаст «интеллектуальную» инфраструктуру, которая будет отслеживать и обрабатывать информацию о генетических мутациях и терапевтическом эффекте. С особым трепетом власти относятся к продлению активной жизни. Несмотря на то, что в Японии продолжительность жизни одна из самых высоких в мире, далеко не все граждане доживают ее полноценно. По последним данным (самые новые — на 2013 г.), активность японцев в среднем ограничивается 71,19 годами для мужчин и 74,21 годами для женщин. К 2020 г. ее планируется увеличить более чем на один год, к 2025 г. — на два с лишним года. Для этого правительство будет работать над созданием новой медицинской системы, исходя из так называемой «проблемы 2025 г.», когда возраст поколения «бэби-бумеров» превысит 75 лет.

- **Революция в логистике, развитие транспортной сферы, ликвидация барьеров для малоподвижных граждан. Беспилотная эра на транспорте.** Правительство Японии работает над созданием самой совершенной в мире автоматизированной системой управления не только наземными, но и воздушными, а также морскими транспортными средствами. В последних двух случаях акцент сначала будет сделан на доставке товаров и грузов. Совсем скоро беспилотный (или на дистанционном управлении) транспорт станет повседневностью. Не говоря о примене-

нии беспилотных технологий на легковом транспорте, в 2020–2022 гг. по скоростным магистралям «хайвэям» начнут курсировать первые колонны беспилотных грузовиков.

- **Первая в мире «умная» цепочка поставок.** В связи с сокращением населения Япония столкнулась с «перекосами» по линии спроса и предложения. Источником добавленной стоимости теперь являются не вещи, а услуги. В данной связи японская индустрия разработала концепцию « сетевого производства», которая отражает новые условия функционирования промышленности, когда товары обращаются в «Интернете вещей». Достижения «четвертой промышленной революции» сделали реальностью собирать и использовать информацию о товаре на всех стадиях — разработки, производства, продажи и потребления в режиме реального времени. Это позволит правительству разработать оптимальную цепь поставок, свести издержки на нет, сделает производственный процесс высокопродуктивным, поможет в создании инновационных товаров и услуг, которые бы максимально отвечали запросам потребителя.

- **Совершенствование инфраструктуры и повышение конкурентоспособности городов.** К 2020 г. столица должна закрепиться в тройке лидеров по «индексу развития города» (в 2012 г. Токио занимал четвертую строчку рейтинга, в 2016 г. поднялся на третье место). Ускоренными темпами должны развиваться транспортная сеть (ж/д, аэропорты, высокоскоростные магистрали, морские порты, средства доставки грузов по воздуху). К 2025 ф. г. Токио намерен повысить эффективность работ на строительных площадках на 20% за счет сопровождения всего цикла строительства (от подготовительных работ до обслуживания объекта) средствами ИКТ. Будут разработаны специальные методы и стандарты проверки состояния объектов инфраструктуры с учетом их эксплуатации в условиях природных катаклизмов. Совершенствование городской среды должно осуществляться средствами города. Не допустимо простаивание городского пространства — каждый свободный участок земли должен приносить прибыль. Пока происходит согласование собственности на землю под строительство, например, жилого дома, должен быть построен какой-то

объект, приносящий прибыль, например, платная парковка. Часть площадей в общественном парке может сдаваться под рестораны, полученная арендная плата пойдет на обустройство этого же парка. По аналогии не должно быть и простаивающих площадей в зданиях. Таким образом формируется спрос и предложение в этом сегменте рынка недвижимости, привлекаются инвестиции.

- **Финтех.** К 2020 г. порядка 80 банков должны открыть API. К 2027 г. безналичные расчеты должны удвоиться и составить 40% от их общего количества. Поставлена задача к 2022 г. вчетверо увеличить число предприятий (в первую очередь, малых и средних), которые повысят эффективность бэк-офис операций на основе «облачных» и других сервисов, и довести их общую численность до 40%. К 2020 ф.г. добиться улучшения предложения капитала на 5%.

Помочь реализовать задуманное должны, в частности, инвестиции, научно-технические инновации, новые знания и умения, индивидуальное творчество, сбор, обработка и обмен большими данными.

Таким должно стать «сверхумное общество». Оно должно стать грандиозным, почти всесильным. И тем не менее, его контуры пока во многом пунктирны, ему даже нет официального определения, оно заменено описанием комплекса мер и выделением сфер, направленных на приближение его наступления, отсутствует и ясное понимание того, каким оно станет. Это и естественно — ведь «Общество 5.0» изменяется постоянно, и именно таковы принципы, заложенные в его основу. В общих словах его можно определить, как модель общества будущего, построенного с учетом самых последних достижений ИКТ, и являющегося результатом взаимного проникновения двух миров — виртуального (или киберпространства) и реального (или физического пространства). Известно также, что оно будет непрерывно производить услуги и добавленную стоимость. Будет ли оно в конечном счете реализовано в Японии? Конечно, да, как и в любой другой стране, где достаточно развит Интернет, «облачные хранилища» и большие данные. Однако Япония, подключившаяся к процессу позднее других, поставила амбициозные задачи одновременного

изменения экономической и социальной структуры общества, отчасти из-за того, что спешит и стремится быть первой среди «умных», отчасти из-за того, что развитие ИКТ, Интернета вещей, искусственного интеллекта, роботов здесь шло опережающими темпами, что позволяет говорить об определенной степени готовности материально-технической базы для перехода к новому социально-экономическому укладу. Но более остро стоит вопрос подготовленности японца как человека к восприятию нового мира. Традиционный уклад жизни столетиями складывался в рамках общины, даже слово «я» в японском языке означает «своя доля», т. е. часть от целого. Вместе с тем японцы, привыкшие выносить любые вопросы на обсуждение, приходят к однозначному выводу, что для того, чтобы отвечать требованиям нового технологического уклада необходимо воспитать новую личность, обладающую самостоятельностью в постановке задач и умении справляться с ними [5]. В этой связи есть только два пути — или обратиться за чьей-то помощью (как это было на протяжении, по крайней мере, последних 70 лет) или, действительно, слиться с киберреальностью.

Библиография

1. China Daily [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cdroundtable.com/news.php?id=1109> (дата обращения: 16.01.2018).
2. Официальный сайт Правительства Эстонии URL: <https://www.valitsus.ee/en/news/estonia-establish-worlds-first-data-embassy-luxembourg> (дата обращения: 16.01.2018).
3. Официальный сайт электронного правительства Эстонии. URL: <https://e-estonia.com/> (дата обращения: 16.01.2018).
4. Официальный сайт «Умной нации» и Офиса цифрового правительства Сингапура. URL: <https://www.smartnation.sg/about-smart-nation> (дата обращения: 16.01.2018).
5. Официальный сайт Японской федерации экономических организаций (Ниппон Кэйданрэн). URL: <http://www.keidanren.or.jp/policy/2016/> (дата обращения: 16.01.2018).
6. 新たな経済社会の実現に向けて = Исследование Японской федерации экономических организаций (Ниппон Кэйданрэн)

«К новому экономическому успеху» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.keidanren.or.jp/policy/2016/029.html> (дата обращения: 16.01.2018).

7. China Daily Asia Weekly. September 16–22, 2016.

8. 「日本再興戦略」改訂 2015 — 未来への投資・生産性革命 = Стратегия восстановления Японии в редакции 2015 г. [Электронный ресурс]. Инвестиции в будущее. Производственная революция. URL: <https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/dai1jp.pdf> (дата обращения: 16.01.2018).

9. 科学技術基本計画 = Основополагающий план развития науки и техники [Электронный ресурс]. URL: <http://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/5honbun.pdf> (дата обращения: 16.01.2018).

В. А. Бичурина, О. М. Бичурин
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: государственная поддержка, технологическое предпринимательство, инновационная система, институты развития, венчурный бизнес, финансирование инноваций.

В период нестабильности отечественной и мировой экономики актуализируются вопросы, связанные с поиском наиболее рациональных путей выхода на траекторию устойчивого роста и обретения нового уровня развития, качественные параметры которого определены инновационным типом постиндустриального общества.

Несмотря на широко декларируемые в начале 90-х годов прошлого века положения о всемогущей, но невидимой «руке рынка», ведущие экономики мира опираются на активную государ-

ственную поддержку институтов развития бизнеса как внутри страны, так и за рубежом.

В современной экономике драйвером ее развития выступают, прежде всего, инновационное предпринимательство и венчурный бизнес, которые зародились в виде научно-исследовательских отраслевых и межотраслевых центров и опытно-конструкторских бюро, внедренческих центров для апробирования новейших научно-технических идей и эвристических разработок образцов новой техники и технологий, временных творческих коллективов, проектных лабораторий, экспериментальных отделов для инновационного решения технико-технологических задач, совместных изысканий и выхода на мелкосерийное производство.

Транснационализация инновационного бизнеса в западных экономиках приводит к двойственному его положению: с одной стороны, данный вид бизнеса развивается внутри национальных инновационных систем, но, с другой стороны, выступает элементом инновационных систем региональных интеграционных объединений стран с развитыми экономиками. Последние выступают как глокальные инновационные системы, но тенденция к их сближению и слиянию в будущем позволит более точно определять эту тенденцию как тенденцию к формированию глобальной инновационной системы. Однако в настоящее время, по-нашему мнению, в виду действия разнонаправленных факторов еще рано определять даже контуры такой системы.

Вместе с тем, усиление роли международного фактора влияния на экономику обуславливают специфику поддержки институтов развития бизнеса западными государствами. В сформировавшейся системе государственной поддержки институтов развития бизнеса, прежде всего, инновационного и венчурного, на международном уровне можно выделить следующие элементы:

- Во-первых, надправительственные институты развития, оперирующие в пространстве региональных объединений (например, Евросоюза, ОЭСР, МЕРКОСУР, НАФТА и др.).
- Во-вторых, институты развития, созданные в рамках международных организаций ООН (ЮНКТАД, МВФ, МВБ и др.).

- В-третьих, институты развития, действующие по линии межгосударственных соглашений, направленных на создание крупных инвестиционно-инновационных проектов.

- В-четвертых, в посольствах и торговых представительствах созданы структуры — отделы, продвигающие развитие инновационного бизнеса стран его инкорпорации.

- В-пятых, государственные органы поддержки институтов развития национального бизнеса за рубежом (например, ОПИК в США).

- В-шестых, торгово-промышленные палаты и представительства национальных торгово-промышленных палат, осуществляющие продвижение бизнеса во всех странах, включая Россию и Китай.

- В-седьмых, неформальные добровольные объединения представителей крупного, среднего и малого бизнеса с целью формирования социального капитала, установления неформального общения, личных связей представителей национального и иностранного бизнеса (предпринимательские объединения).

- В-восьмых, консультационные компании, которым оказывается поддержка на межправительственном и правительственном уровне, например организации, Бизнес консультирование для международного понимания (Business Consulting for International Understanding — BCIU).

- В-девятых, это благотворительные фонды [5, с. 295].

В составе институтов развития бизнеса выделяются:

- финансовые институты, деятельность которых направлена на финансирование или софинансирование инновационной и инновационно-инвестиционной деятельности бизнеса;

- нефинансовые институты развития, деятельность которых направлена на нефинансовую поддержку и продвижения инновационной активности бизнеса путем, прежде всего, административного и маркетингового сопровождения.

В странах, входящих в Евросоюз, созданы и действуют институты развития инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса на национальном, так и на глокальном уровне. Согласно данным отчета о результатах применения Европейской

оценки инноваций за 2016 г. инновационными лидерами, обладающими лучшими национальными инновационными системами, являются Швейцария, Финляндия, Великобритания, США, Швеция. Аутсайдерами в данном докладе названы Болгария, Латвия, Румыния. На второй позиции — «следующими инновациям» закономерно названы Ирландия, Австрия, Бельгия, Франция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Словения. На третьей, средней позиции страны были поставлены страны, которые не были поименованы выше.

Особенностью подхода авторов европейского отчета является указание на конкретные области, развитые институты которых обеспечили инновационное лидерство стран:

- в области развития человеческого потенциала лидерами выступают Швеция, Ирландия, Нидерланды, Великобритания;
- в области функционирования открытой, лучшей и привлекательной исследовательской системы — Нидерланды, Швеция, Дания;
- в области финансирования и поддержки — Эстония, Дания, Финляндия, Швеция;
- в области взаимосвязи с предпринимательством — Бельгия, Великобритания, Дания;
- в области развития интеллектуального капитала — Швеция, Дания, Финляндия, Германия;
- в области экономической эффективности — Германия и Люксембург.

Мировыми лидерами в области инноваций, а следовательно, и развитии институтов инновационной сферы, являются США, Япония, Южная Корея. Несмотря на то, что в глобальном контексте отставание стран Евросоюза уменьшается, авторы просчитали, что страны Евросоюза отстают по измеряемой в отчете группе показателей инновационного развития по сравнению с США — на 22%; с Японией — на 14%; Южной Кореей — на 24%. Вместе с тем, Австралия и Канада достигли, соответственно, 66 и 75% от уровня стран Евросоюза, а страны БРИКС — только 49% [9].

Используя международный опыт в вопросах инновационно-инвестиционного развития, Правительство РФ активно разраба-

тывает подходы и финансовые инструменты, направленные на совершенствование институциональной структуры экономики в целях ее перевода на инновационные рельсы.

В настоящее время можно констатировать, что в российской системе государственной поддержки институтов развития инновационного бизнеса центральное место занимают государственные корпорации, каждая из которых имеет целевую направленность, сферу деятельности, функциональное назначение, источник формирования ресурсов и финансовые инструменты.

Многосторонняя деятельность ведущего финансового института развития — государственной корпорации *«Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк)* — регламентирована положениями законодательства РФ, которые направлены на стимулирование инвестиционной деятельности, прежде всего, субъектов инновационного предпринимательства, путем осуществления инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и ряда других видов деятельности [1]. Как финансовый институт, Внешэкономбанк для достижения целей своей деятельности реализует такие основные функции, как:

- осуществляет финансирование инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов, в том числе в форме предоставления кредитов или участия в капитале коммерческих организаций;
- выпускает облигации и иные ценные бумаги в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- организует привлечение займов и кредитов и привлекает займы и кредиты, в том числе на финансовых рынках;
- приобретает доли (акции, паи) в уставном капитале хозяйственных обществ, а также инвестиционных и паевых инвестиционных фондов;
- участвует в реализации федеральных целевых программ и государственных инвестиционных программ, проектов; имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно- частного партнерства;

- участвует в реализации проектов по созданию объектов инфраструктуры особых экономических зон;
- участвует в финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства посредством финансирования кредитных организаций и юридических лиц, осуществляющих поддержку малого и среднего предпринимательства.

Анализ функций Внешэкономбанка показывает, что он обладает важнейшими финансовыми инструментами проведения государственной политики стимулирования инновационной активности крупного, среднего и малого инновационного бизнеса для достижений ключевых, заложенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. [4].

При отборе Внешэкономбанком инвестиционных проектов приоритет отдается финансированию проектов, общая стоимость которых не менее 2 млрд руб. с минимальным размером кредита Внешэкономбанка 1 млрд руб. при сроке окупаемости проекта не менее 5 лет.

Корпорация ОАО «РОСНАНО» со 100% государственным участием осуществляет поддержку развития бизнеса с большим инновационным потенциалом в области нанотехнологий. Корпорация является одним из самых крупных в стране технологических инвесторов, при этом основная форма инвестирования — вклад в уставный капитал перспективной проектной компании, которая планирует создать производство или научно-исследовательский центр и достичь годовой выручки не менее 250 млн руб. через четыре-шесть лет после старта. Дополнительным инструментом финансирования инновационных проектов по созданию и внедрению нанотехнологий выступают займы проектным компаниям, а также и поручительства по обязательствам проектных компаний перед третьими лицами [7].

Государственная корпорация ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), учрежденная Правительством РФ в 2006 г., выполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственная поддержка венчурных инвестиций и развитие бизнеса в высокотехнологическом секто-

ре российской экономике. Как государственный институт развития венчурного инвестирования, РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Частно-государственное партнерство посредством использования данного института развития привело к созданию более 21 венчурного фонда, включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции, с суммарным размером 28,9 млрд руб., при этом доля РВК — 18,3 млрд руб. [6].

РВК использует не только финансовые инструменты развития инновационного предпринимательства и институтов венчурного инвестирования. Деятельность этого государственного института развития бизнеса направлено на создание национальной инновационно-венчурной экосистемы, популяризация идей инновационно-технологического предпринимательства, содействие глобализации российской инновационной индустрии.

Государственная поддержка институтов инновационного бизнеса осуществляется также по средствам *Фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий*, которое известно под названием Фонд «Сколково». Его деятельность регламентируется Федеральным законом от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково», согласно положениям которого фонд нацелен на развитие исследований, разработок и коммерциализации их результатов по следующим направлениям: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии, медицинские технологии в области разработки оборудования, лекарственных средств, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение [2]. Финансовая поддержка инновационной деятельности осуществляется на основе выделения грантов (от 5 до 300 млн руб.) и принципе софинансирования со стороны инноватора на более поздних этапах разработки инновационного продукта (25–75% от стоимости проекта).

Активная поддержка институтов развития среднего бизнеса осуществляет автономная некоммерческая организация «*Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов*» (АСИ), учредителем которого является Правительство РФ.

С 2011 г. АСИ обеспечивает всестороннее продвижение проектов молодых предпринимателей в сфере среднего бизнеса, помогая преодолевать административные барьеры и трудности в получении финансирования от кредитных и финансовых организаций. Кроме того, к нефинансовым инструментам следует отнести тиражирования идеи, распространения лучших практик в других регионах [3].

В системе институтов развития бизнеса нельзя не отметить позитивную роль *Фонда развития промышленности*, который создан в 2014 г. по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ путем преобразования Российского фонда технологического развития. Основными приоритетными отраслями являются машиностроение и медбиофарма. Реализации промышленных проектов осуществляется на конкурсной основе с последующим предоставлением целевых займов по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 500 млн руб.

Кроме того, Фондом поддерживается Программа проектного финансирования, которая предполагает льготное банковское кредитование по правилу «процентная ставка ЦБ РФ +2,5% годовых» за счет рефинансирования ЦБ РФ банков и предоставления государственных гарантий — до 25% от стоимости указанных кредитов.

Действенным инструментом государственной поддержки институтов развития бизнеса выступают специальные инвестиционные контракты (СПИК), в котором фиксируются обязательства инвестора по освоению производства промышленной продукции в предусмотренный срок, а РФ или ее субъекты гарантируют стабильность налоговых и регуляторных условий и предоставления меры стимулирования и поддержки. Срок действия СПИК равен сроку выхода проекта на операционную прибыль плюс 5 лет, но не более 10 лет.

Интересным для субъектов инновационного бизнеса является инструмент получения государственной гарантии в условиях, когда возможно привлечение заемных средств при отсутствии у инноватора собственного обеспечения. В конкурсном отборе на получении государственных гарантий могут принимать участие инвестиционные проекты, которые обеспечивают развитие про-

мысленных объектов, проекты в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

К государственным институтам развития инновационного бизнеса относится ОАО «*Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий*», который выступает венчурным фондом с направленностью на развитие инновационной инфраструктуры и технологий в сферах реальной экономики — ИКТ, ТЭК, машиностроение, транспорте, строительстве, здравоохранение, образование, а также в финансовом секторе.

Данный фонд работает на основе принципа софинансирования, при этом величина средств, выделяемых фондом на один инвестиционный проект, не должен превышать 150 млн руб. Для любого инвестиционного проекта, который заинтересовал Фонд, необходимы соинвесторы, обязанные суммарно внести более 50% инвестиций в форме денежных средств.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, как элемент системы институтов развития, по программе «Старт» предоставляет поддержку стартапов на ранних стадиях инновационной деятельности компаний малого бизнеса, возраст которых не более двух лет, в сумме до 9 млн руб.

Подпрограмма «Стимулирование инноваций» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» направлена на развитие малых форм предприятий в научно-технической сфере путем предоставления грантов тем субъектам инновационного предпринимательства, которые успешно завершили НИОКР и вышли на стадию производства инновационной продукции.

Государственная поддержка институтов развития инновационного бизнеса осуществляется на основе софинансирования, а также возвратности заемных средств, вложенных в прошедшие отбор инвестиционно-инновационные проекты с различным сроком окупаемости. Государственные институты развития, финансирующие деятельность инвестора-инноватора, как правило, не получают право владения долями (акциями) в складочных (акционерных) капиталах инновационных компаний. Грантовое

финансирование относится к субсидиям за счет выделяемых государством бюджетных средств, стимулирующих инновации.

В настоящее время активные усилия государственных органов, направленные на реализации основных положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г., позволили выстроить достаточно стройную систему государственных институтов развития инновационного бизнеса.

Данная система вобрала отдельные черты позитивного опыта западных национальных инновационных систем на первоначальном этапе их создания, поскольку последующее развитие показало ограниченность рамок национального пространства и потребовало перехода к формированию глокальных инновационных систем на уровне региональных экономических объединений.

С учетом влияния временного фактора на инвестиционно-инновационную сферу отдачу от функционирования системы институтов развития можно ожидать уже в ближайшем будущем при условии стабильности социально-политической среды и охвата евразийского экономического пространства.

Библиография

1. О банке развития [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_law_68404/ (дата обращения: 16.12.2017).

2. Об инновационном центре «Сколково» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ. URL: www.base.garant.ru/12179043 (дата обращения: 16.12.2017).

3. Об учреждении автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 августа 2011 г. № 1393-р. URL: www.base.garant.ru/55183153/#friends (дата обращения: 16.12.2017).

4. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. URL: <http://base.garant.ru/194365/> (дата обращения: 16.12.2017).

5. Платонова Е. Д. Современная теория и практика накопления (трансформационный аспект): монография. М.: АПКИППРО, 2006. 368 с.

6. Государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: www.rvc.ru (дата обращения: 16.12.2017).

7. Положение «О порядке и условиях финансирования инвестиционных проектов открытого акционерного общества „РОС-НАНО“ [Электронный ресурс]. URL: www.rusnano.com/investment/applicants/ (дата обращения: 16.12.2017).

8. Фонд развития промышленности [Электронный ресурс]. URL: www.frprf.ru/o-fonde/ (дата обращения: 16.12.2017).

9. Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс]. URL: www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator (дата обращения: 16.12.2017).

10. Бичурина В. А., Бичурин О. М. Трансформация механизмов управления предпринимательскими структурами в процессе международной экономической интеграции // Экономика и управление. 2017. № 4. С. 13–16.

11. Румянцева А. Ю. Проблемы финансирования деятельности малых предприятий // Ученые записки С.-Петербур. ун-та технолог. и экон. № 2. 2015. С. 41–52.

А. Э. Ващук, В. О. Титов

*Санкт-Петербургский государственный университет
Санкт-Петербург, Россия*

ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТАЙВАНЕМ

Ключевые слова: *иностраннные инвестиции, метод diff-in-diff, сотрудничество России с Тайванем, движение капитала.*

Несмотря на то, что экономическим отношениям с Тайванем Россия уделяет не столь пристальное внимание, потенциал со-

трудничества достаточно велик, особенно в вопросах международного движения капитала, важность которого заключается в повышении занятости населения, заработной платы, производительности труда.

В инвестиционном и банковском законодательстве стран устанавливаются различные формы международного движения капитала. Наиболее важное деление исходит из цели его вложения. А. Г. Богатырева к иностранным инвестициям относит «иностраный капитал, собственность в различных видах и формах, вывезенная из одного государства и вложенная в предприятие (или дело) на территории другого государства» [1]. Н. Н. Вознесенская под иностранной инвестицией подразумевает «вложения за границей для создания там постоянного предприятия или расширения уже существующего, что влечет определенную степень контроля над его управлением» [2]. На наш взгляд, наиболее полно отражает трактовку данного термина М. М. Богуславский: «...материальные и нематериальные ценности юридических и физических лиц одного государства, которые вывезены из этого государства на территорию другого государства с целью извлечения прибыли» [3].

Иностраный капитал подразделяется на прямые, портфельные и прочие инвестиции. Точного определения данным терминам нет. Эксперты МВФ под прямыми инвестициями понимают возможность формирования прибыли от экономической деятельности предприятия находящегося на территории другого государства, при этом у инвестора первостепенная задача заключается в непосредственном участии в управлении компании реципиентом. Эксперты ОЭСР и ЮНКТАД основной акцент делают на долгосрочном характере интересов прямого инвестора, а также отмечают контроль инвестора над объектом размещения капитала. Использование прямых иностранных инвестиций позволяет активизировать, стимулировать и, при необходимости, запустить инвестиционные процессы и силу присущего инвестициям мультипликативного эффекта; позволяет создать благоприятные условия для развития среднего и малого бизнеса; перенести практические навыки, а также опыт квалифицированных менеджеров с взаимовыгодным ноу-хау и др.

«Портфельные или финансовые инвестиции — это инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации и др.), уставные капиталы других коммерческих организаций, а также предоставленные займы. При осуществлении портфельных инвестиций инвестор увеличивает свой финансовый капитал путем получения дивидендов и процентов от приобретаемых ценных бумаг, их перепродажи, а также получения других выгод» [4].

Задействование портфельных инвестиций для экономики страны позволяет решить различные задачи, а именно пополнить собственный капитал отечественных предприятий путем размещения отечественных акций акционерных обществ среди зарубежных портфельных инвесторов, аккумулировать заемные ресурсы для отечественных предприятий с целью внедрения различных проектов по средствам размещения среди портфельных инвесторов долговых ценных бумаг отечественных эмитентов, пополнить государственный бюджет среди иностранных инвесторов долговых ценных бумаг, эмитированных соответствующими органами власти, а также при необходимости эффективно реструктуризировать государственный долг.

Под прочими инвестициями понимаются вклады в банковские организации, товарные кредиты и т. п.

Обсуждение важности движения капитала между рассматриваемыми странами необходимо начать с краткой характеристики экономики Тайваня. Экономику Тайваня можно проиллюстрировать с помощью двух тезисов. Во-первых, для Тайваня характерно невмешательство государства в экономику страны и предпринимательство, при этом уровень правительственного контроля за инвестициями и внешней торговлей постепенно снижается, что привело к процедуре приватизации некоторых крупных банков и промышленных предприятий, находящихся в государственной собственности. Во-вторых, реальный рост ВВП в среднем составляет приблизительно 4% в год и является стабильным на протяжении длительного промежутка времени за счет внешней торговли. Экспорт в Тайване развивается еще более быстрыми темпами, что позволяет в стране проводить индустриализацию. В настоящее время уровень инфляции и безработицы явля-

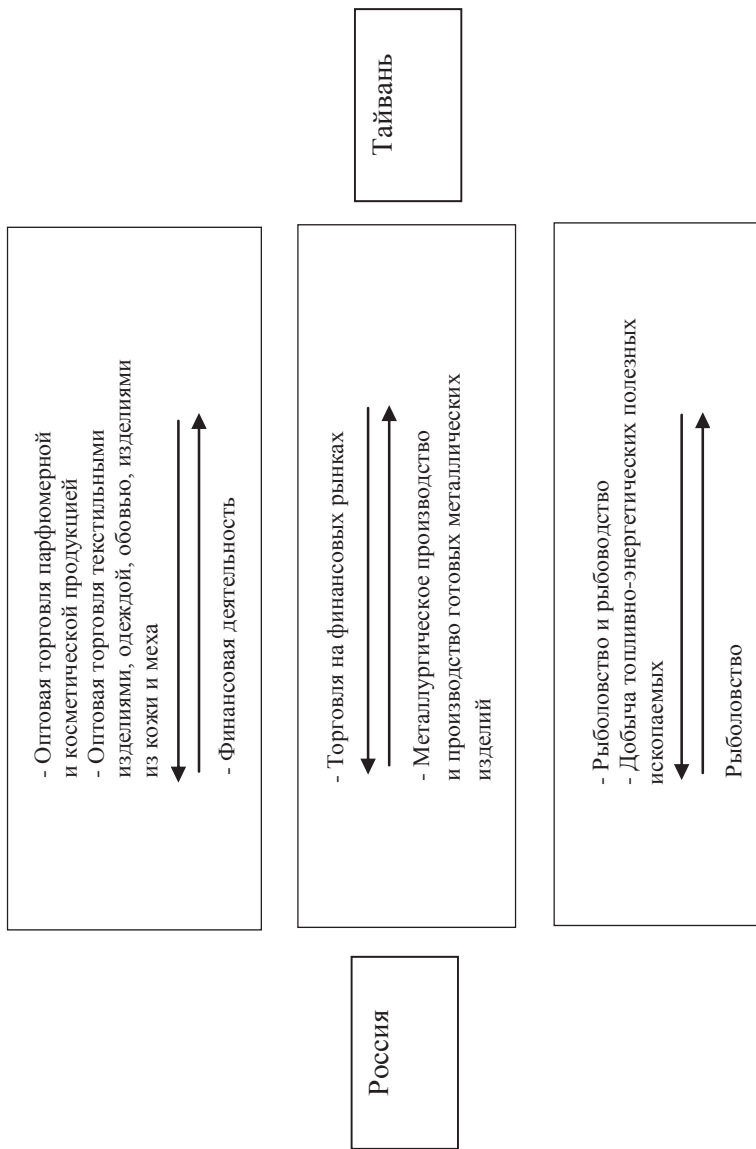


Рис. 1. Движение капитала между Россией и Тайванем
 Источник: составлено авторами на основе государственной статистики

ются достаточно низкими; торговое сальдо на протяжении нескольких лет положительное.

Инвестиционный опыт сотрудничества России и Тайваня свидетельствует о том, что их экономическое процветание во многом предопределяется крупномасштабными и эффективными вложениями в такие сектора экономики, как металлургическое производство, рыболовство и рыбоводство, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых и др. (рис. 1).

Сегодня наблюдается тесная связь между иностранными инвестициями и ВВП. Довольно легко доказать гипотезу о наличии или отсутствии статистической зависимости ВВП и потоками иностранных инвестиций между Россией и Тайванем при помощи метода «разность разностей» (PP-метод, метод diff-in-diff) на примере различных видов экономической деятельности (рис. 1). Механизм работы данного инструмента заключается в сборе статистической информации о международном движении капитала в форме иностранных прямых, портфельных и прочих инвестиций в различных сферах между двумя странами и распределения наблюдаемых исходов на две группы (опытную и контрольную) и два временных периода. Одна из групп участвует в привлечении иностранных инвестиций, вторая анализируемая группа не имеет иностранных инвестиций ни в одном периоде.

Выборка для модели формировалась по двум странам за период 2012–2015 гг. В качестве информации использовались данные Федеральной службы государственной статистики РФ.

В ситуации наличия повторяющихся выборок за два исследуемых периода модель можно записать следующим образом:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_i + \beta_2 z_t + \beta_3 (x_i \cdot z_t) + \beta_4 w_{it} + \varepsilon_{it},$$

где Y_{it} — представляющий интерес исход, выраженный зависимостью между иностранными инвестициями и ВВП в момент времени t ;

x_i — вектор фиктивных переменных для второго периода, который будет определять возможные изменения в формировании ВВП даже при отсутствии иностранных инвестиций;

z_t — вектор фиктивных переменных для опытной группы, которая будет определять вероятные различия между двумя группами исследуемых потоков иностранных инвестиций между Россией и Тайванем;

$x_i \cdot z_t$ — переменная взаимодействия, которая совпадает с фиктивной переменной, равной единице для наблюдений в экспериментальной группе во втором периоде;

β_3 — оценка методом «разность разностей» (PP-оценка);

w_{it} — вектор различных социально-экономических характеристик, которые возможно контролировать;

ε_{it} — ошибка.

Базовым условием применения метода «разность разностей» является предположение о параллельных трендах в анализируемых регионах опытной и контрольной групп. Условие параллельности трендов ВВП в контрольной и экспериментальных группах до привлечения иностранных инвестиций можно увидеть на рис. 2.

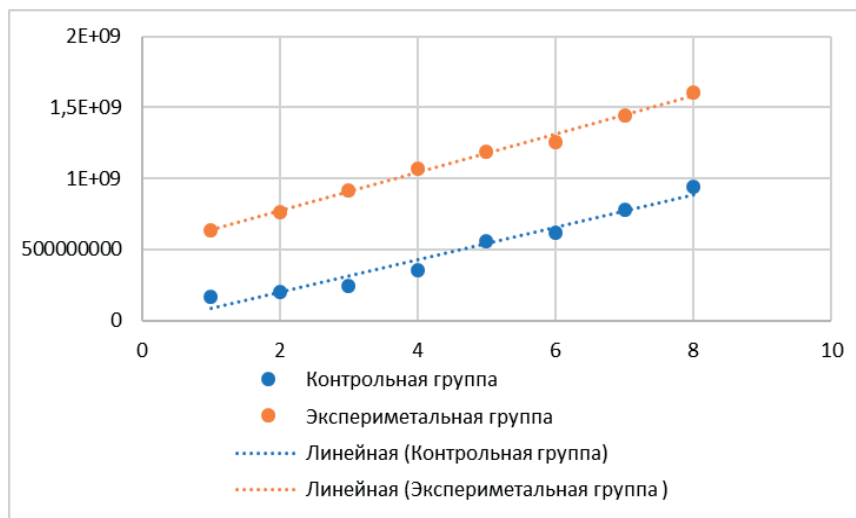


Рис. 2. Тестирование условия параллельности трендов ВВП с 2004 по 2011 г.

Источник: составлено авторами

Оценка модели

Показатели	Период 1			Период 2			Разность разностей
	Контрольная группа	Экспериментальная группа	Первая разность	Контрольная группа	Экспериментальная группа	Вторая разность	
Ylog	4,797	5,013	0,216	5,161	5,391	0,230	0,014
Std. error	0,105	0,066	0,141	0,096	0,063	0,106	0,014
t-статистика	57,12	97,49	0,36	65,72	105,62	0,48	0,11
$P > t $	0	0	0,64	0	0	0,56	0,28

Источник: составлено авторами.

Оценка методом «разность разностей» была найдена путем проведения обычной МНК-оценки для представленного выше уравнения на основе случайных выборок по четырем группам, и которую математически можно записать следующим образом:

$$\widehat{\beta}_3 = (\overline{Y_{B,2}} - \overline{Y_{B,1}}) - (\overline{Y_{A,2}} - \overline{Y_{A,1}}),$$

где А представляет контрольную группу, а В — экспериментальную группу.

Итак, проведенное с помощью метода diff-in-diff исследование позволяет сформировать следующий результат: тестируемая гипотеза, заключающаяся в наличии статистически значимой зависимости между предоставлением государственными институтами финансовых ресурсов на реализацию различных проектов в Тайване и экономическим ростом, подтверждается. Однако, несмотря на то что зависимость положительная, эффект влияния статистически незначителен, так как разница между опытной и контрольной группами в расчетный период составила 0,216, в период последующего наблюдения разница увеличилась до 0,230. Следова-

тельно, разность разностей равна 0,014. При этом Р-значение равняется 0,28. Можно сделать вывод, что в экономике Тайваня со времен окончания Второй мировой войны, созданные предпосылки широкого доступа иностранных инвестиций являются оправданными, а политика «открытых дверей» эффективной.

Библиография

1. *Богатырев А. Г.* Инвестиционное право. М., 1992.
2. *Богуславский М. М.* Международное частное право. 7-е изд. М., 2016.
3. *Вознесенская Н. Н.* Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт. М., 2001.
4. Инвестиции: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Шеховцов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 314 с.

Н. П. Голубецкая, Т. В. Чиркова
Санкт-Петербургский университет
технологии управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РФ

Ключевые слова: реальный сектор экономики, финансовое регулирование, финансово-экономические показатели, модернизация экономики.

В условиях модернизации экономики происходит возрождение и пересмотр основ промышленной политики, которая стала существенно отличаться от доминировавших ранее моделей централизованного управления. Новый подход характеризуется возросшей ролью системообразующих компаний в формировании стратегий территориального развития, существенной ориента-

цией на качество локальных конкурентных преимуществ и вниманием к региональным производственным системам. Основной целью финансового регулирования реального сектора экономики является обеспечение повышения его конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

Одной из возможных форм оптимизации распределения финансовых ресурсов является создание кластеров инновационного роста реального сектора экономики. Кластеры выступают в качестве средства повышения конкурентоспособности РФ, способствуют установлению конструктивных взаимоотношений между предприятиями, исследовательскими, образовательными, финансовыми учреждениями и органами власти.

Важными критериями в системе управления финансовыми ресурсами является оценка и обеспечение баланса между производственными показателями и инвестиционными возможностями:

- наличие производственных мощностей;
- издержки производства и технологические возможности хозяйствующих субъектов;
- прогнозируемый объем инвестирования и источники финансирования.

Финансово-экономические показатели, которые формируются и оптимизируются с учетом комплексного анализа, позволяют разработать мероприятия по поддержке инновационных структур. Их деятельность должна обеспечивать не только получение дохода, но и быть направлена на реформирование реального сектора российской экономики, в первую очередь, на перерабатывающие технологии и производства. Повышение конкурентоспособности только за счет снижения затрат и оптимизации расходов в современных условиях не обеспечивает сценарий устойчивого развития в долгосрочной перспективе. В качестве наиболее значимых параметров, оказывающих влияние на динамику экономического роста и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, выделяют уровень инновационный потенциала и условия для инвестиционной деятельности.

На первом этапе при составлении прогнозов проводится оценка частных показателей, влияющих на формирование инноваци-

онного потенциала региона, позволяющих выявить тенденции его роста:

- доля населения с высшим образованием;
- доля затрат на научно-исследовательский сектор;
- динамика роста численности студентов и аспирантов;
- количество и динамика изменений занятых научной деятельностью;
- наличие патентов и интеллектуальной собственности и т. д.

На следующем этапе определяются:

- общий объем и приоритетные направления инвестирования по различным сферам деятельности — образовательный сектор, технологическое перевооружение;
- объемы и направления поддержки патентной и лицензионной деятельности и т. д.

На заключительном этапе осуществляется мониторинг параметров и определение наиболее слабых звеньев, формирующих инновационные процессы, позволяющие осуществить модернизацию реального сектора экономики РФ.

В период стагнации экономики уровень рискованности инвестирования повышается. В большинстве регионов наблюдается тенденция, когда процесс инвестирования в традиционные технологии становятся более рискованными, чем в радикальные нововведения. Прогнозируемый эффект от данного вида инноваций может быть весьма велик, большинство научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений переориентируются с краткосрочных и нерискованных проектов на проекты поисковые, стратегической целью которых являются кардинальные изменения с целью поиска инновационных подходов к обеспечению устойчивости функционирования.

Развитие человеческого капитала невозможно при снижении объемов финансирования научно-исследовательского сектора (в России общий объем составляет менее 1%). При этом важно привлечь частные инвестиции с учетом социальной ответственности бизнеса. В развитых странах этот показатель составляет более 2,5. Лидерами по данному показателю являются Финляндия, Швеция, Корея и Германия. Финляндия постоянно совер-

шенствует систему образования, Корея практически обогнала большинство развитых стран по уровню развития инновационных технологий и товаров. Снижение объемов финансирования в РФ может привести к негативным последствиям в долгосрочной перспективе. Правительство при проведении модернизации российской экономики должно создавать условия для развития регионов, а не стараться все брать под свой контроль. Регионам необходимо разрабатывать и последовательно реализовывать долгосрочную стратегию по повышению конкурентоспособности в реальном секторе экономики.

Для российских регионов реальный сектор экономики может развиваться только на основе инновационных технологий за счет использования научных подходов в бизнес-процессах. При этом в качестве организационной формы повышения результативности инвестиций может стать государственно-частное партнерство, в которой бизнес является заказчиком и осуществляет контрольные функции использования финансовых ресурсов. На начальном этапе важно определить приоритетные проекты и программы развития региона, которые в целом должны позволить решить задачи социально-экономического развития.

Поступательное инновационное развитие регионов РФ возможно при условии оптимизации функций государственных и региональных административных структур, создания на базе университетов кластеров развития в соответствии с тенденциями экономики знаний. Критериями для оценки эффективности инновационной деятельности могут быть: рост валового регионального продукта на душу населения, повышение уровня и качества жизни населения, конкурентоспособность региона, уровень развития инфраструктуры, устойчивость функционирования, пропорциональность распределения инвестиций по сегментам и видам. Под сбалансированностью инновационной деятельности и финансового потенциала понимается баланс общих факторов развития (ресурсных, экономических, социальных, экологических) в конкретном регионе и степень их использования для решения стратегических и тактических задач межрегионального развития. Эти факторы ориентированы на оптимизацию природ-

но-ресурсного потенциала, сохранение политической и экономической устойчивости и соблюдение требований экологической безопасности технологий и производств, параметры которых направлены на обеспечение поступательного социально-экономического развития.

Региональную социально-экономическую систему необходимо рассматривать с позиций теории сложных систем, которая включает в себя элементы, направленные на воспроизводство материальных благ и производственных отношений, занимающих определенное место и обладающих определенным набором характеристик в иерархической организационной структуре. При этом в функциональном взаимодействии выделяются горизонтальные связи, реализуемые одноуровневыми субъектами, вертикальные связи, которыми связаны субъекты различных уровней, и сферические связи, которые определяют общую организационно-управленческую структуру, сформированную для выполнения единой стратегической цели и задач по ее достижению.

Наличие интеллектуального капитала, человеческого, природно-ресурсного и кадрового потенциалов позволяет сформировать сценарии инновационного развития региона. Рост производительности труда, снижение энергоемкости и ресурсоемкости производства позволят увеличить доходную часть бюджета за счет высокотехнологичной экономики. Увеличение объемов финансирования в данный сектор в долгосрочной перспективе создаст условия для устойчивого роста. В настоящий момент необходимо поддержать инновационные хозяйствующие субъекты. Для российских регионов реальный сектор экономики может развиваться только на основе инновационных технологий за счет использования научных подходов в бизнес-процессах.

Библиография

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 труды науч.-практ. конф. с международным участием. 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. СПб.: Изд-во САУ, 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.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 208–213.

Н. Л. Дружинин

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

Л. А. Крамниц

*Первый Санкт-Петербургский государственный
медицинский университет им. акад. И. П. Павлова
Санкт-Петербург, Россия*

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА ГЕРМАНИИ И ЯПОНИИ

Ключевые слова: цифровые технологии, дигитализация, Германия, Япония, экономическая эффективность, телемедицина.

Процессы цифровой трансформации в Германии

Процессы цифровой трансформации в Германии затрагивают все аспекты современного общества и требуют участия института государства, бизнеса и гражданского общества. Государство (правительство, управленческие структуры) является крупным

игроком в цифровом пространстве. Поскольку дигитальная революция имеет огромный потенциал и вызывает интенсивные структурные изменения во всех сферах жизни общества, задачей правительства становится активное содействие структурным изменениям и внедрение рамочных условий для жизни, обучения, работы и экономической деятельности в дигитальном мире для обеспечения возможности каждому принять участие в цифровой трансформации.

Рамочные условия (институциональная структура) развития цифровой экономики определяются правительством Германии. Они призваны не мешать позитивным тенденциям, но в то же время противодействовать нежелательным изменениям (это относится, в частности, к вопросам защиты персональных данных и права на информационное самоопределение, защиту интеллектуальной собственности, защиту потребителей, защиту несовершеннолетних, защиту компьютерных технологий и данных и т. п.).

Основы цифровой политики Германии изложены в правительственной программе «Цифровая повестка дня / программа Германии 2014–2017» (Digitale Agenda für Deutschland 2014–2017) [1]. Также основы стратегии в сфере цифровых технологий определяются в контексте европейской политики цифровой трансформации «Цифровая повестка дня для Европы» (Eine Digitale Agenda für Europa) [2]. В настоящее время Digitale Agenda 2 также разрабатывается с учетом дигитальной политики ЕС. (так, например, повсеместное развитие Интернета в 2018 г. и пропускная способность не менее 50 Мбит /с должны быть уже доступна по всей стране).

С учетом всех этих международных тенденций. Целью цифровой повестки дня для Европы 2010–2020 гг. является создание единого рынка дигитальной экономики. Ожидается, что создание этого общеевропейского рынка даст ЕС 3,8 млн новых рабочих мест и принесет 415 млрд евро экономике ЕС [1].

Ключевыми технологиями в условиях цифровой трансформации экономики (и общества) являются информационные и телекоммуникационные технологии (ИКТ). Сегодня немецкая индустрия ИКТ инвестирует в бизнес на 85 млрд евро больше, чем такие традиционные отрасли, как машиностроение и автомобилестроение.

строение. Показатели оборота также говорят сами за себя: этот сектор отвечает за 228 млрд евро по всему миру и включает в себя более 86 тыс. компаний с 900 тыс. сотрудников, что является также важным фактором занятости и в Германии. Согласно оценкам, переход к промышленной революции 4.0, позволит компаниям увеличить свою производительность на 30%. Процесс, который должен быть инициирован Цифровой повесткой (программой), должен способствовать дальнейшему развитию этих возможностей для Германии в областях промышленности 4.0, 3D, Smart Services, Big Data и Cloud Computing. Инновации и новые бизнес-модели особенно очевидны в ведущих отраслях промышленности, сельском хозяйстве, энергетике, здравоохранении, транспорте и образовании [2].

BVDW как центральный орган цифровой экономики Германии

Немецкий федеральный союз (ассоциация) цифровой экономики Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) — междисциплинарное объединение, защищающее интересы компаний из самых различных сегментов цифровой экономики, которые представляют цифровые бизнес модели, или компании, добавленная стоимость которых основана на применении цифровых технологий.

В качестве центрального органа цифровой экономики эта немецкая ассоциация предоставляет стандарты и обязательные руководящие принципы для прозрачности рынка и качества продукции. Междисциплинарный характер ассоциации обеспечивает целостное представление о развитии цифровой экономики. Ассоциация также является компетентным контактным лицом для представления и изучения текущих тем и разработок цифровой промышленности Германии и предоставляет статистику (цифры, данные и факты), имеющую ключевое значение для настоящего и будущего развития цифровой экономики. В диалоге с политикой, общественностью и другими национальными и международными заинтересованными сторонами ассоциация поддерживает ориентированное на результаты, практическое и эффективное динамическое развитие отрасли. Союз объединяет ведущие цифровые ноу-хау в области развития рынка, исследования его дина-

мики и регулирования, и устойчиво формирует позитивное развитие этого сектора немецкой экономики.

Наука, образование и исследования являются предпосылками для успешной цифровой трансформации и развития инноваций. Цифровая трансформация медицины — телемедицина — одно из важнейших направлений успешного применения цифровых технологий для блага человека. Дигитализация значительно облегчает медицинское обслуживание: рентгеновские снимки и медицинские записи более доступны для лечащего врача, а в сложных медицинских случаях специалисты могут помочь непосредственно в процессе операций из любой точки мира. Эта целевая сеть позволит лучше диагностировать и лечить. Становятся доступными операции, которые ранее были невозможны. Многократно возрастает скорость передачи необходимых данных, растет качество передаваемой видеoinформации. Таким образом, телемедицина будет поддерживать первоклассную медицинскую помощь во всех частях Германии, особенно в сельских районах.

Процессы цифровой трансформации в Японии

Япония является пионером в области массового использования и применения повсюду новейших информационных и компьютерных технологий. Уже не одно десятилетие в Японии везде, где можно использовать Интернет и цифровые технологии для повышения производительности труда, они с успехом применяются. И для этого не нужны особые правительственные постановления. Это заложено в самой модели японского экономического развития: постоянное самосовершенствование, известное во всем мире как философия кайдзен. Если что-то можно сделать быстрее и лучше, оно будет сделано быстрее и лучше.

В Японии не так часто применяют термин «цифровая экономика» к собственной стране. Здесь оно заменено другим названием — «Общество 5.0», которое основано на достижениях «четвертой промышленной революции». Понятия «Общество 5.0» и «четвертая промышленная революция» встречаются в ряде правительственных документов, в которых описывается новая реальность. Так, в частности, в 2017 г. появилась на свет «Стратегия инвестиций в будущее 2017». В данном документе впервые упоми-

нается о четвертой промышленной революции и излагаются ее примерные контуры [3]. Речь идет о наступлении эры Интернета вещей и искусственного интеллекта. В рамках данной стратегии инвестиций в будущее основополагающее значение также придается медицине и здравоохранению.

Согласно этой стратегии при диагностике, а также при разработке новых лекарств и проведении операций будет применяться искусственный интеллект. Новейшие программные методы обработки информации помогут справиться с самыми опасными заболеваниями. Поскольку одной из форм борьбы является анализ гигантских объемов информации о течении болезни у сотен тысяч пациентов. Осуществить такую работу под силу лишь мощнейшим процессорам и интеллекту программистов. Цифровая экономика будет помогать медицине в проникновении в самые глубины человеческой природы, включая изучение ДНК. При этом перспективы дигитализации в медицине и других сферах являются, поистине, беспрецедентными. Они позволят вывести развитие человечества на новую ступень развития, как это было в прошлом с появлением новых видов энергии.

В итоге такие ведущие страны, как Германия и Япония, оказываются в лидерах процесса дигитализации и, привлекая возможности государства и бизнеса, усиливают свои и без того неслабые позиции в мире с помощью новых технологий. России важно не отставать и совершенствовать свои наработки в этой сфере тем более, что они у нее есть, достаточно упомянуть лишь такой мировой бренд, как «Касперский». Важно поставить процесс дигитализации на государственные рельсы широкого использования и всемерной поддержки, чтобы количество фирм, активно использующих цифровые технологии, исчислялось не десятками, а тысячами. Такие структуры, как отечественная медицина и здравоохранение, равно как и другие социальные сферы, чрезвычайно нуждаются в цифровых инновациях.

Библиография

1. URL: https://www.digitale-agenda.de/Content/DE/_Anlagen/2014/08/2014-08-20-digitale-agenda.pdf?__blob=publicationFile&v=6 (дата обращения: 12.01.2018).

2. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0245:FIN:DE>: (дата обращения: 12.01.2018).

3. основополагающий план развития науки и техники [Электронный ресурс]. URL: <http://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/5honbun.pdf> (дата обращения: 12.01.2018).

А. А. Захаров
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

***Ключевые слова:** инвестиционный проект, инвестиции, эффективность инвестиционного проекта, методы оценки эффективности инвестиционного проекта.*

Совершив исторический экскурс в развитие методов оценки эффективности инвестиционных проектов, следует отметить нормативный акт, регулирующий порядок оценки эффективности капиталовложений: «Типовая методика определения эффективности капитальных вложений», принятый в 1969 г. в период советской эпохи [1]. В советский период дефиниция «инвестиционный проект» еще не использовалась в нормативных актах минувшей эпохи, синонимом выступали «капитальные вложения». Тем не менее, расчет эффективности капитальных затрат уже в то время базировался на сопоставлении эффекта и затрат, что, по сути отражает современный подход к оценке инвестиционных проектов [9, с. 610]. Необходимо отметить, что указанная типовая методика находится в статусе действующих на конец 2017 г.

Рыночные процессы, начавшиеся в стране в середине 80-х годов прошлого века, способствовали разработке нового документа: «Методические рекомендации по комплексной оценке эффек-

тивности мероприятий, направленные на ускорение научно-технического прогресса», который был принят совместным Постановлением Государственного комитета СССР по науке и технике и Президиумом Академии наук СССР от 3 марта 1988 г. № 60/52 [5]. Данным актом признана необходимость разработки новых критериев оценки эффективности инвестиций с учетом становления рыночных отношений в экономике страны.

Развитие рыночных отношений в России, рост совместных с иностранными инвесторами компаний, развитие инвестиционных процессов, показали необходимость использования западного подхода к оценке эффективности инвестиционных проектов. Результатом явилось принятие совместного постановления Госстроя России, Минэкономики РФ, Минфина РФ и Госкомпромом России от 31.03.1994 № 7–12/47 «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» [7].

Следующий этап развития оценки инвестиционных проектов в России — принятие совместно Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21 июня 1999 г. № ВК 477 Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов [6], где рекомендуется производить оценку по двум направлениям: общественной (социально-экономической) и коммерческой эффективности инвестиционного проекта [9, с. 611].

Ссылаясь на российских ученых (В. В. Ковалев [4], Ю. А. Корчагина и И. П. Маличенко [3], Е. И. Шохина [10], О. В. Ефимову [2], А. С. Нешиного) [8], можно утверждать, что наибольшую известность в инвестиционном проектировании имеет стандартная (классическая) методика оценки эффективности инвестиционного проекта, которая включает: расчет коэффициента чистой приведенной стоимости (NPV); расчет индекса рентабельности инвестиций (PI); расчет внутренней нормы прибыли или нормы рентабельности инвестиции (IRR); коэффициент эффективности инвестиции (ARR).

В основу международной практики оценки эффективности инвестиционных проектов заложена концепция временной стоимости денег.

Эффективность разработанного инвестиционного проекта в мировой практике определяется посредством расчета показателей, представленных в табл. 1:

Таблица 1

**Основные показатели оценки эффективности
инвестиционного проекта**

Показатель	Формула расчета	Критерий принятия решений
<p>Коэффициент чистой приведенной стоимости — NPV (Net Present Value)</p>	$NPV = -CF_0 + \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t},$ <p>где n — количество периодов времени на которое производится вложение; r — норма доходности от вложения инвестиций; CF_0 — исходная величина инвестиции; CF_t — платеж через t лет. Величина исходной инвестиции сопоставляется с общей суммой дисконтированных чистых денежных потоков, генерируемых в период жизненного цикла проекта</p>	<p>$NPV > 0$ — проект следует принять; $NPV < 0$ — проект не следует принимать; $NPV = 0$ — проект не прибыльный и не убыточный</p>
<p>Индекс рентабельности инвестиций — PI (Profitability Index)</p>	$PI = \frac{1}{I} \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t},$ <p>где I — величина инвестиции. Характеризует эффективность вложений посредством уровня доходов на единицу затрат</p>	<p>$PI > 1$ — проект следует принять; $PI < 1$ — проект следует отвергнуть; $PI = 1$ — проект ни прибыльный, ни убыточный</p>

Показатель	Формула расчета	Критерий принятия решений
Внутренняя норма прибыли (норма рентабельности инвестиции — IRR (Internal Rate of Return))	$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1 + IRR)^j} = INV,$ <p>где CF_j — входной денежный поток в j-й период; INV — величина инвестиции</p>	Если стоимость заемного капитала превышает значение IRR, проект принимать не следует ввиду недостаточности обеспечения возврата и отдачи инвестиций. В противном случае проект принесет только убытки
Коэффициент эффективности инвестиций (учетная норма прибыли) — ARR (Accounting Rate of Return)	$ARR = PN / [1/2(IC + RV)],$ <p>где PN — величина чистой прибыли, полученная от реализации проекта; IC — величина инвестиций; RV — остаточная или ликвидационная стоимость проекта</p>	Чем больше значение показателя, тем большая эффективность будет получена от реализации проекта

Немаловажным критерием оценки эффективности инвестиционных проектов является срок окупаемости проекта — период времени, в течение которого сумма будущих доходов по величине сравняется с суммой вложенных инвестиций.

Срок окупаемости рассчитывается одним из трех методов [3, с. 120]:

1. Метод усредненных параметров:

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Первоначальные вложения}}{\text{Среднегодовые поступления}}, \quad (1)$$

2. Общий метод (кумулятивный метод).

$$\sum_{i=1}^N N_i = \sum_{i=1}^N (П_i + А_i), \quad (2)$$

где N — срок окупаемости;

Π_i, A_i — прибыль и амортизация на i -м отрезке времени.

Суммированию подлежат все вложенные инвестиции и ожидаемые поступления от проекта на каждом временном интервале до состояния их идентичности.

3. Дисконтированный срок окупаемости (DPP) — срок окупаемости, рассчитанный по дисконтированным денежным потокам:

$$T_{ок}TC = n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_o, \quad (3)$$

где $T_{ок}TC$ (DPP) — дисконтированный срок окупаемости инвестиций;

n — число периодов;

CF_t — приток денежных средств в период t ;

r — барьерная ставка (коэффициент дисконтирования);

I_o — величина исходных инвестиций в нулевой период.

Проведенный анализ методик оценки эффективности инвестиционных проектов дает основание сделать вывод о том, что российские методики ввиду их заимствования максимально приближены к методикам развитых западных стран. В отношении коммерческой организации нет жестко установленных методик оценки эффективности инвестиционного проекта, но, как правило, базовыми показателями оценки эффективности выступают: коэффициент чистой приведенной стоимости (NPV); индекс рентабельности инвестиций (PI); внутренняя норма прибыли или норма рентабельности инвестиции (IRR); коэффициент эффективности инвестиции (ARR).

Библиография

1. Об утверждении типовой методики определения экономической эффективности капитальных вложений: постановление Госплана СССР № 40, Госстроя СССР № 100, Президиума АН СССР № 33 от 8 сентября 1969 г.

2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. М.: Омега-Л, 2013. 349 с.

3. Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции и инвестиционный анализ. Ростов н/Д: Феникс, 2013. 601 с.

4. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: Проспект, 2015. 352 с.

5. Методические рекомендации по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса: утв. постановлением Государственного комитета СССР по науке и технике и Президиумом Академии наук СССР от 3 марта 1988 г. № 60/52.

6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21 июня 1999 г. № ВК 477.

7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования: утв. совместным постановлением Госстроя России, Минэкономки РФ, Минфина РФ и Госкомпромом России от 31 марта 1994 г. № 7-12/47.

8. Нешиной А. С. Инвестиции: учебник. М.: Дашков и К, 2012. 372 с.

9. Сорокина М. Ю., Крыжановский О. А. Отечественные и зарубежные методики оценки эффективности инвестиций: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 610–613.

10. Финансовый менеджмент: учебник / колл. авт.; под ред. проф. Е. И. Шохина. 4-е изд., стер. М.: Кнорус, 2014. 480 с.

Е. М. Звягина
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПРОБЛЕМЫ ХЕДЖИРОВАНИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: хеджирование, риски, деривативы.

Все предприятия работают в различных условиях конкурентной среды, имея разную внутреннюю среду, уровень производ-

ственного потенциала, кадровый состав и т. д. В связи с этим у каждого предприятия возникают риски, непосредственно присутствующие только данной компании и связанные со спецификой производственной, технологической, коммерческой, финансовой и других видов деятельности. Важно своевременно их выявить и определить вероятность наступления, время наступления, а также возможный ущерб. В зависимости от сферы деятельности, деловой среды, стратегии развития и других факторов компания может сталкиваться с различными видами рисков. Существование рисков как неотъемлемой части предпринимательской деятельности привело к необходимости разработки конкретных методов и способов их выявления.

Особое значение и актуальность для современных предприятий, активно вливающих в рыночную экономику, приобретают проблемы комплексного управления рисками и организации внутреннего контроля за ними. С многочисленными рисками сопряжена финансовая деятельность предприятия во всех ее формах, что является неизбежной платой за свободу предпринимательства. Наиболее значимую роль в общем портфеле рисков играет особая группа финансовых рисков.

Экономическая ситуация в России нестабильна в долгосрочной перспективе, финансовые рынки развиты слабо, инструментов для хеджирования рисков недостаточно.

В развитых странах рынок деривативов является ключевой частью финансового рынка, его объем составляет до 70% операций. В России же, несмотря на то, что рынок производных инструментов существует больше 20 лет, его объемы малы. Это является основным ограничением для использования хеджирования российскими предприятиями.

Рассмотрим подробнее причины и факторы, которые тормозят развитие хеджирования как инструмента управления рисками.

Прежде всего, хеджируясь от коммерческих и финансовых рисков, предприятия опасаются низкой ликвидности [1].

Современный рынок деривативов характеризуется большой величиной спредов между покупкой и продажей фьючерса или опциона с отдаленной датой исполнения. Стоимость хеджиро-

вания в таком случае будет высокой и невыгодной для предприятия. Конечно, стоит отметить, что на деривативы Газпрома, ЛУКОЙЛа, индекс РТС спред незначителен. Однако данные наиболее ликвидные деривативы представляют незначительную группу. Для других предприятий спреды на фьючерсы могут достигать 100%.

Огромные спреды делают большинство применяемых стратегий и тактик по управлению рисками нецелесообразными. Так, например, деривативы становятся ликвидными лишь за три месяца до их исполнения. Большой спред в момент «стопа» позиции по деривативу может обернуться большими потерями [2, с. 171]. Это настораживает менеджмент предприятий, так как снижение ликвидности ввиду отвлечения средств на операции хеджирования, наступившее одновременно с исполнением обязательств по реальному активу, может привести предприятие к банкротству.

Отдельно стоит сказать о специфичных для развивающихся стран рисках, связанных с вероятностью неисполнения обязательств по сделкам. Это ограничение характерно для хеджирования вне организованного рынка.

Препятствием для хеджирования предприятий также служит ограниченный выбор торгуемых деривативов. Данная проблема связана с тем, что при достаточно большом количестве эмитентов, число выставленных к продаже деривативов катастрофически мало. В результате, участники ограничены в поиске и выборе оптимального вида инструмента для проведения сделок по хеджированию своих рисков. Справедливости ради нужно отметить, что с каждым годом число деривативов и объектов риска расширяется, что задает положительную тенденцию развития хеджирования в России.

Еще одним ограничением служит отсутствие корректной политики хеджирования на предприятиях. Принятие хеджирования в качестве рабочего инструмента предполагает разработку и постоянные корректировки политики осуществления хеджирования. Многие предприятия игнорируют этот момент, в основном из-за отсутствия возможности точного прогноза относительно результатов хеджирования. Тем самым под хеджирование

попадают только те объекты предприятия, чьи риски стабильно срабатывают. Другие же объекты, возникновение неблагоприятной ситуации по которым носит вероятностный характер, не хеджируются.

Несовершенство российского законодательства — неотъемлемая причина проблем многих тем. Громоздкая и избыточная система законов, норм, правил и методик не позволяет быстро внедрять новые понятия, важные для осуществления сделок по хеджированию. Проблемы в законодательстве приводят к тому, что зачастую участники сделок оказываются в ситуации, когда их интересы и капитал не защищены от риска неисполнения договорных обязанностей в полной мере. К тому же в нашей стране еще не сформировалась достаточная практика для судебного рассмотрения претензий, возникших как результат хеджирования с помощью деривативов. Это вынуждает предприятия принимать дополнительные риски, связанные с неоднозначностью и непредсказуемостью судебных решений.

Отдельно следует отметить проблемы в сфере бухгалтерского и налогового учета. В настоящее время в законодательной сфере все еще отсутствует даже устоявшаяся терминология относительно деривативов, которые потенциально могут быть использованы предприятиями. При хеджировании рисков российское предприятие должно вести бухгалтерский и налоговой учет максимально прозрачно, соблюдать все требования и ограничения, изложенные в кодексах и иных нормативных актах. А в случае с хеджированием валютных рисков следует соблюдать, помимо прочего, нормы валютного законодательства.

Так, при оформлении операций по хеджированию, менеджмент предприятия обязательно должен проанализировать и учесть следующие этапы, на которых могут быть совершены ошибки и недочеты, которые приведут к срабатыванию рисков, связанных с юридическими и налоговыми санкциями по отношению к предприятию:

- составление технико-экономического обоснования хеджирования;
- правовая, бухгалтерская и налоговая экспертиза сделок;

- подготовка юридических материалов по взаимодействию с брокером;
- перевод залоговых средств в соответствии с лицензией Центрального банка РФ;
- получение разрешения Центрального банка РФ на перевод средств и пр.

Указанные проблемы становятся препятствием для участия на рынке деривативов крупных игроков, благодаря участию которых могут быть обеспечены объем, ликвидность и гибкость рынка.

С учетом вышеизложенных проблем, сформулируем наиболее актуальные вопросы, требующие разрешения для нормального развития инструмента хеджирования в нашей стране:

- необходимо привести в соответствие друг другу законодательные акты об операциях с деривативами, дополнить при необходимости нормативные акты актуальными понятиями, сделать список текущих деривативов открытым;
- следует рассмотреть расширение возможностей работы на рынке финансовых организаций, так как их участие положительно отразится на ликвидности всего рынка;
- повышать осведомленность предприятий реального сектора, особенно экспортеров, об инструментах хеджирования и способах работы с ними;
- привлекать новых участников на рынок, в том числе зарубежных: как правило, новые участники входят на рынок вместе со своим капиталом, а следовательно, можно будет ожидать рост ликвидности и снижение цены дериватива.

Несмотря на наличие проблем, хеджирование в России становится довольно популярным методом сокращения потерь. Интересно отметить, что инструмент хеджирования в управлении рисками возможно применять не только на уровне предприятий, но и на уровне страны, и представители российской власти выразили готовность к таким действиям [3].

На наш взгляд, для того, чтобы предприятия реального сектора экономики нашей страны смогли применять хеджирование в полной мере, менеджменту предприятий нужно наработать практические навыки в применение данного инструмента. Как вари-

ант — использовать в бизнесе зарубежные биржи, результаты сделок на которых более предсказуемыми и стабильны. Конечно, при этом предприятиям придется столкнуться с валютными рисками различием в ценообразовании сырья. Но с другой стороны, предприятия получают доступ к высокой ликвидности, возможность хеджироваться в любых объемах и огромная линейка деривативов, что позволяет страховать ценовой риск даже на товары, на которые не существует контрактов.

Таким образом, наиболее существенным ограничением для использования инструмента хеджирования является неразвитость российского рынка производных финансовых инструментов в части сделок по фьючерсам и опционам на реальным активы с долгим сроком. Основными игроками на современном рынке деривативов на данный момент остаются финансовые организации и предприятия добывающего сектора.

Ограниченное предложение деривативов косвенно приводит к рискам, связанным с низкой ликвидностью для предприятия-участника финансового рынка. Также ограниченное предложение деривативов провоцирует их высокую стоимость. Помимо этого, предприятиям, решившим хеджироваться от рисков, придется столкнуться с ограничениями налогового характера, сложностью и неоднозначностью бухгалтерского учета, отсутствием правовой защиты в должной степени.

Библиография

1. Бичурина В. А., Бичурин О. М. Трансформация механизмов управления предпринимательскими структурами в процессе международной экономической интеграции // Экономика и управление. 2017. № 4.

2. Воробьева М. В. Основные тенденции развития фьючерсной торговли в России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по материалам XXX Междунар. студ. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2015.

3. Долгий И. В. Особенности, проблемы и ограничения в механизмах хеджирования рисков российских компаний на рынке деривативов // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2013. № 3. С. 170–173.

Ю. В. Земенцкий
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия
Mikhail Nemilentsev
South-Eastern Finland University
of Applied Sciences (ХАМК)
Kouvola, Finland

ФАКТОР РИСКА В РАЗРЕЗЕ КЛАСТЕРОВ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

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

Фактор риска в предпринимательстве

Риск — это неотъемлемая часть как повседневной жизни, так и функционирования организации. Невозможно представить себе ситуацию абсолютно без рисков. Существует много определенных и подходов к тому, что такое риск, например:

Риск — вероятность (шанс) наступления неблагоприятных событий.

Зачастую люди привыкли к рискам и воспринимают их как само собой разумеющееся. В какой-то мере неопределенность влияет на риск, чем большей информацией мы обладаем, тем более предсказуемой становится ситуация. Однако полностью риски никогда не исчезают.

Одним из ключевых особенностей предпринимателя как индивидуума является способность брать на себя ответственность и все риски, превращая себя в носителя четвертого фактора производства — «предпринимательства». Три классических фактора производства, сформулированные Адамом Смитом — «труд», «земля», «капитал» — соответствуют производственным ресурсам: трудовым, природным и материальным, из последних отдельно выделяют специфические финансовые ресурсы, которые несут с собой собственные риски.

Отдельно выделяют финансовые риски, возникающие в результате изменений темпов инфляции, процентных ставок по кредитам, введения ограничений на колебания валютного курса и т. п. Сфера финансов не может быть полностью свободной от рисков, несмотря на наличие понятия «безрисковые инвестиции» (Risk-free investment) — инвестиции, по которым нет кредитного риска (риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору) и другие риски минимальны, но все-таки присутствуют.

На бытовом и профессиональном уровне люди давно стараются найти способы минимизировать риски, но в большинстве случаев повышенная доходность вложений идет рука об руку с повышенными рисками.

Даже в случае успешного решения текущей проблемы с рисками на конкретном предприятия с течением времени появляются новые риски, которые нужно отслеживать, учитывать, предсказывать и т. п. Например, можно передать или разделить риски путем аутсорсинга (*англ.* outsourcing). Однако, передавая второстепенные функции другой компании, предприниматель одновременно приобретает новые, которые он уже не может полностью контролировать.

В результате бизнес всегда существует в условиях риска и неопределенности, процесс минимизации рисков должен происходить непрерывно и системно, с использованием современных методов и технологий. Часто в контексте минимизации рисков упоминается диверсификация.

Проблема диверсификации

Наряду с имеющимися в экономической литературе определениями диверсификации, в рамках диссертационного исследования [1] была предложена следующая формулировка:

«Диверсификация — развитие предприятия (объединения и даже отрасли) за счет расширения номенклатуры продукции, направленное на увеличение прибыли и повышение конкурентоспособности предприятия».

Часто диверсификацию сводят к одному расширению портфеля ценных бумаг компании, но это не отражает всей сути дивер-

сификации, а является лишь одним из способов ее реализации, т. е. не через организацию собственного производства, а посредством покупки ценных бумаг фирм, уже осуществляющих выбранное производство. В результате — это только один из типов диверсификации, а именно — диверсификация портфеля ценных бумаг.

Также различают диверсификацию в страховании, диверсификацию экспорта, персонала, кредитов, ликвидности, продукции и производства.

В эпоху информационных и компьютерных технологий актуальность диверсификации только возрастает.

Любой экономический процесс имеет свои достоинства и недостатки. Так и диверсификация имеет ряд выгодных особенностей и соответствующих издержек.

Глобальные выгоды диверсификации обусловлены следующими основными факторами:

- потенциал синергизма — сокращение затрат при объединении различных видов бизнеса за счет единой системы менеджмента, а также за счет ускорения оборачиваемости средств;
- совершенствование информационного обеспечения бизнеса, интеграция маркетинговых исследований;
- постоянство деловых связей и оптимизация логистики. Это также позволяет экономить средства, направляемые в сферу маркетинга;
- технологический выигрыш за счет обмена технологиями, совместного проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- возможности большей дифференциации продукции за счет совместной работы по совершенствованию уровня качества, сервиса, маркетинга и каналов сбыта.

Одновременно с этим диверсификация должна носить рациональный характер с учетом возможных рисков. Поэтому диверсификацию деятельности надо применять так, чтобы полностью реализовать возможный потенциал и достигнуть сбалансиро-

ванных экономических и технологических результатов. Здесь присутствуют три главные проблемы:

1. Отсутствие реальной связи между различными видами бизнеса и потенциалом синергизма.

2. Потенциальный синергизм существует, но с его реализацией возникают серьезные проблемы. Например, между сложившимися бизнес-единицами могут быть серьезные различия в управленческой культуре, организационной структуре, которые и обуславливают трудности в достижении синергического эффекта.

3. Отечественное антимонопольное законодательство, в свою очередь, создает дополнительные трудности и риски.

Издержки диверсификации могут быть обусловлены следующими факторами:

- стоимостью выхода на новые рынки;
- необходимостью придания деятельности предприятия большей гибкости и сбалансированности при диверсификации и выборе партнеров по бизнесу;
- проведением инновационной деятельности во всем интегрированном цикле [1].

Многие проблемы и издержки диверсификации можно решить с помощью кластеризации.

Актуальность кластеризации в современной российской экономике

Современная российская экономика все активнее вовлекает кластерные организации в процессы разработки, производства и реализации, как правило, инновационной продукции.

При этом не только инновационные («творческие») кластеры завязаны на инновации. Любой кластер включает в себя инновационную составляющую, тем самым усиливая инновационный потенциал организаций, входящих в кластер.

В случае организации грамотного взаимодействия участников кластера, как и в результате диверсификации, образуется синергетический эффект.

Благодаря более полному и рациональному использованию совокупных ресурсов, оптимизации материальных потоков, а так-

же наращиванию интеллектуального капитала, компании-участники выходят на новый уровень конкурентоспособности.

С помощью организации кластеров можно решить острые проблемы малых и средних компании, например в области маркетинга и финансов. Так, помимо обычных инвестиций кластеры получают отдельные субсидии, предусмотренные для реализации кластерной политики Российской Федерации.

Кластерная политика РФ, несмотря на все сложности, уже дала положительную динамику развитию кластеров. Многие отечественные предприниматели осознали выгоды от создания кластерных организаций.

Взаимосвязь диверсификации и кластеризации

Диверсификация в принципе может проистекать различными путями: с помощью комбинирования, интеграции, а теперь еще и за счет кластеризации.

Диверсификация может основываться на, казалось бы, противоположной форме организации производства — на специализации. Например, внутри диверсифицированной компании вполне возможна специализация конкретного вида производства, что только усилит положительные эффекты обоих процессов.

То есть противопоставление процессов специализации и диверсификации совсем необязательно. Собственно, лучший выход из любых конфликтных ситуаций — поиск путей для сотрудничества, а значит, сочетание двух форм организации производства весьма перспективен в условиях рисков, неопределенности и конкурентной борьбы [1].

При сочетании диверсификации и кластеризации нет внутренних базовых противоречий, а есть взаимное дополнение. Кластер, организованный по принципу диверсификации (производства), приобретает дополнительные преимущества и одновременно понижает степень рисков.

Многие отрасли имеют принципиальные предпосылки для диверсификации, исходя их свойств основного сырья или технологии, но на практике предприятия сталкиваются с целым рядом трудностей, которые можно органично преодолеть за счет создания кластерной структуры.

Заключение

Широкая география распространения кластеров подтверждает их экономическую целесообразность. На государственном уровне кластеры также получают системную поддержку.

Во многих случаях в основе создания кластеров лежит диверсификация. Она может быть официально не прописана, но подразумевается как само собой разумеющееся. Особенно это касается производственных, инновационных и образовательных кластеров. В подобных кластерах происходит наращивание интеллектуального капитала (потенциала), снижение рисков и повышение эффективности. Однако для достижения всех положительных результатов должны соблюдаться условия:

- сочетание гибкости структуры и устойчивости связей между участниками кластера;
- соблюдение интересов всех организаций-участников кластера;
- оптимальная организация взаимодействия участников кластера.

Все вышеперечисленное сложно оформить и реализовать надлежащим образом, но кризисные ситуации, одновременно с трудностями, также предлагают толчок к развитию, поэтому выгода от кластерных организаций на основе диверсификации перевешивает все возможные проблемы и издержки.

Библиография

1. *Земеницкий Ю. В.* Стратегии диверсификации малых лесопильных предприятий Северо-западного региона: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006.
2. *Гречкина Н. Е.* Оценка эффективности кластерных образований // Вестн. Череповец. гос. ун-та. 2012. № 1. Т. 2. С. 39–42.
3. *Рожков Г. В.* Генезис инновационной экономики в России / под ред. С. Г. Ерошенкова. М.: МАКС Пресс, 2009. 888 с.
4. *Кунин В. А., Яшева Г. А.* Кластерная стратегия развития экономик России и Беларуси // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2014. № 2.

*Е. С. Ивлева, И. Д. Сапожникас
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, стратегия, программно-целевой подход, проектный подход.*

Развитие малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации осуществляется на основе реализации пакета стратегических документов: стратегий, концепций, программ, дорожных карт и пр.

Межотраслевым документом стратегического планирования в сфере развития малого и среднего предпринимательства (МСП) является «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (Стратегия). Именно этот документ представляется базовым при разработке и реализации государственных программ Российской Федерации и ее субъектов в сфере развития МСП, и преследует цели развития МСП в качестве одного из важнейших факторов инновационного и социального развития общества [1].

Успешность реализации Стратегии определяется заданными базовыми индикаторами достижения цели [там же]. Для достижения целевых индикаторов в рамках реализации Стратегии все субъекты малого и среднего предпринимательства разделены на две группы:

- массовые МСП (сферы торговли и предоставления услуг, производство и продажа сельхозпродукции), которые обеспечивают занятость различных слоев населения, в том чис-

- ле и социально незащищенных, а также повышение качества жизни и комфорта среды для проживания;
- высокотехнологичные МСП (экспортно ориентированные предприятия, МСП в сферах обрабатывающего производства и предоставления высокотехнологичных услуг, быстрорастущие предприятия), обеспечивающие повышение инновационности, диверсификацию и повышение конкурентоспособности экономики.

За время реализации Стратегии ожидается увеличение: оборота МСП в 2,5 раза (строка 1); производительности труда в сфере МСП в 2 раза (строка 2); доли обрабатывающей промышленности в обороте субъектов МСП (без учета ИП) до 20% (строка 3); доли занятого населения в секторе МСП в общей численности занятого населения до 35% (строка 4). В качестве стратегического ориентира принимается увеличение доли МСП в ВВП до 40% на фоне современных 20%.

Одной из самых заметных проблем развития малого и среднего предпринимательства является неэффективность усилий по занятию рыночных ниш в процессе сбыта товаров, работ, услуг. Стратегией предусматривается осуществление общесистемных и отраслевых мероприятий, которые направлены на развитие конкуренции и сведение к минимуму административных барьеров для функционирования МСП на различных рынках. Особое внимание планируется уделить комплексному подходу к увеличению доли МСП в сфере социальных услуг. В региональных программах поддержки малого и среднего предпринимательства должны быть предусмотрены ресурсы на создание и развитие в регионах специализированных организаций инфраструктуры поддержки, а также на реализацию проектов в сфере социального предпринимательства. Важным направлением развития МСП должно стать их участие в системе государственных закупок (если в 2016 г. обязательная квота на закупки у субъектов МСП составляла 18%, то в 2018 г. она должна быть доведена до 25%). В качестве важнейших приоритетов Стратегии выступают создание условий для развития торговли, услуг общественного питания и бытовых услуг (например, содействие в развитии ярмарочной

торговли, автоматизированных форм торговли, дистанционной торговли, франчайзинга и пр.), а также дальнейшее развитие инфраструктуры потребительских рынков с использованием многоформатных подходов. Основным фактором повышения спроса на продукцию МСП должно стать создание системы управления повышением качества и конкурентоспособностью продукции и услуг российских производителей.

По итогам реализации Стратегии должно быть продолжено создание специализированной инфраструктуры поддержки в области инноваций и промышленного производства (центры инжиниринга, прототипирования, сертификации, стандартизации и испытаний), которые окажут МСП помощь в повышении уровня их технологической готовности к включению в производственные цепочки крупного бизнеса и облегчении лицензирования, аттестации и сертификации.

В качестве приоритета рассматривается поддержка МСП, которые реализуют проекты в сфере импортозамещения. Финансирование таких проектов будет осуществляться, в том числе, и в рамках программ, реализуемых Фондом развития промышленности.

Многочисленные опросы предпринимателей из года в год демонстрируют, что наибольшую потребность субъекты МСП испытывают в финансовых ресурсах [2]. Поэтому в рамках настоящей Стратегии многоканальная система финансовой поддержки субъектов МСП должна развиваться как путем совершенствования уже существующих возвратных (кредитование, микрофинансирование, инвестирование, лизинг и пр.) и невозвратных инструментов (государственное субсидирование, бюджетные ассигнования, гранты и пр.) финансирования, так и путем создания новых инструментов.

Большое внимание в период до 2030 г. планируется уделить развитию гарантийной системы поддержки МСП. Поскольку именно гарантийного обеспечения не хватает предпринимателям в процессе привлечения кредитных ресурсов. Особенно наличие отлаженной гарантийной системы важно для развития инновационных МСП в процессе применения инструментов прямого

финансирования, таких как венчурное финансирование, инвестиции бизнес-ангелов, гибридное финансирование.

Стратегией предусматривается развитие новых инструментов финансирования: биржи с обращением акционерного или долгового капитала, коллективное финансирование (краудфандинг и краудинвестинг).

Следующим направлением стратегического развития является совершенствование налоговой политики в сфере налогообложения и неналоговых платежей. Планируется предпринять усилия по достижению стабильности налоговой системы, оптимизации налогообложения малых предприятий, по совершенствованию специальных налоговых режимов.

Наблюдается поступательное движение по пути сокращения административной нагрузки на МСП со стороны контрольно-надзорных органов, развития рынка труда, устранения административных барьеров, обеспечения доступа МСП к использованию объектов движимого и недвижимого имущества и пр.

Уровень развития малого и среднего предпринимательства на различных территориях Российской Федерации разнится существенным образом. В целях обеспечения комплексности подхода к развитию МСП на федеральном уровне планируется осуществлять методическое сопровождение процессов разработки и реализации государственных программ (подпрограмм) субъектов РФ и муниципальных программ (подпрограмм) поддержки МСП. В процессе реализации Стратегии будут выявлены, оценены и протиражированы лучшие практики государственной поддержки МСП, предприняты усилия по развитию МСП в монопрофильных муниципальных образованиях, по совершенствованию бизнес-инфраструктуры, в частности, в рамках деятельности Фонда развития моногородов.

В 2017 г. Правительством Российской Федерации начато внедрение проектного подхода к поддержке малого и среднего предпринимательства [3; 4].

В основе такого подхода лежит стремление к систематизации и интеграции всех мер государственной поддержки МСП на всех уровнях, оптимизации ресурсной базы системы поддержки ма-

лого и среднего предпринимательства, повышению эффективности процесса поддержки всех субъектов МСП вне зависимости от масштаба и сферы деятельности.

В качестве важнейшего рассматривается Приоритетный проект по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [3].

Реализация проекта направлена на развитие малого и индивидуального предпринимательства (ИМП), определяемого в соответствии с Законом [5] и объединяет усилия по семи направлениям.

1. Повышение доступа ИМП к государственным заказам посредством создания двухуровневой системы контроля; разработки мероприятий, направленных на расширение перечня товаров и услуг, которые можно закупить у ИМП с акцентацией на перечне инновационной продукции; создания систем правовой и информационной поддержки с использованием принципа «одного окна» через МФЦ и Центры оказания услуг; разработку программ партнерств, формирования реестров ИМП, которые присоединились к программам партнерств; формирования сети региональных лизинговых компаний, работающих с субъектами ИМП и пр.

2. Предоставление субъектам ИМП исчерпывающей информации о формах и видах государственной поддержки на всех уровнях, о партнерах, ресурсах, возможностях для ведения бизнеса посредством бизнес-навигатора МСП в условиях постоянного развития информационных ресурсов.

3. Развитие сельскохозяйственной кооперации в субъектах Российской Федерации путем комплексного применения финансовых, организационных, направленных на обеспечение рынков сбыта и прочих мер поддержки производителей и переработчиков сельхозпродукции, создания и совершенствования экспортно-ориентированных кооперативов.

4. Развитие системы «одного окна».

5. Развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для субъектов ИМП.

6. Обеспечение равного доступа к гарантийной поддержке всем субъектам ИМП и организациям инфраструктуры поддержки

МСП во всех регионах Российской Федерации на единых условиях и с применением единых подходов к оценке деятельности.

7. Консолидация мер поддержки институтов развития (поддержка субъектов ИМП в моногородах, в отдельных регионах, ИМП, реализующих проекты в сфере импортозамещения и (или) высокотехнологичного производства и пр.).

Распоряжением от 31 января 2017 г. № 147-р утверждены целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации, в том числе целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства» [4].

При построении модели учтен практический опыт функционирования системы государственной поддержки МСП на региональном уровне. Сформирован набор минимально необходимых действий уполномоченных органов исполнительной власти субъектов РФ и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП, которые действуют на территории субъекта РФ. Каждый субъект федерации должен разработать собственную модель в предложенных рамках, которая совместима с моделями других регионов, что позволит составить представление об уровне развития МСП, состоянии системы государственной поддержки и инфраструктуры поддержки МСП. Внедрение целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства» позволит объединить региональные ресурсы на единой основе и повысить уровень доступности мер государственной поддержки для субъектов МСП и граждан, планирующих начать предпринимательскую деятельность.

В условиях структуризации и систематизации системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном уровне представляется необходимым усиление процесса встречного движения субъектов МСП за получением предлагаемых видов государственной поддержки. В рамках настоящего исследования предлагается развитие механизма первичного информирования о многообразии мер поддержки МСП, а также передачи опыта получения государственной поддержки субъектами МСП. В качестве таких структур могут быть предло-

жены профессиональные объединения (например, Российский союз промышленников и предпринимателей. Ассоциация предприятий по сотрудничеству в научно-технической сфере, Российский союз туриндустрии, Стоматологическая ассоциация России (73 региональных объединения) и пр.) и общественные объединения предпринимателей (например, Опора России, Деловая Россия, Ассоциация молодых предпринимателей, Ассоциация женщин-предпринимателей России, Торгово-промышленные палаты в регионах пр.).

В условиях развития системы государственной поддержки современного российского малого и среднего предпринимательства в качестве стратегии дальнейшего развития до 2030 г. предлагается дополнить механизмы программно-целевого подхода методологией проектного подхода и предложить к внедрению в регионах целевую модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства». Проектный подход должен оказать помощь в создании системного интегратора всех мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на всех уровнях, обеспечить оптимизацию бюджетных ресурсов, направляемых на поддержку МСП, усиление контроля их целевого использования. Доступность ресурсов государственной поддержки должна быть обеспечена доработкой старых механизмов поддержки и созданием новых, а оперативность — возможностью получения государственных услуг по принципу «одного окна».

Библиография

1. О стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года и плане мероприятий («дорожной карте») по ее реализации: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71318202/#ixzz4vhXG25AO> (дата обращения: 06.12.2017).

2. Доклад о деятельности уполномоченного по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге в 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://ombudsmanbiz.spb.ru/ежегодные-доклады-уполномоченного/> (дата обращения: 12.12.2017).

3. Паспорт проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»: утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 21 ноября 2016 г. № 10) [Электронный ресурс]. URL: [http://smb.gov.ru/upload/news/17791/паспорт%ИМП.pdf/](http://smb.gov.ru/upload/news/17791/паспорт%ИМП.pdf) (дата обращения: 12.12.2017).

4. Целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 января 2017 г. № 147-р. Целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства»). URL: [http://static.government.ru/media/files/dplfMsmcALNGS3lkDrh6XAYscv7quKXK.pdf/](http://static.government.ru/media/files/dplfMsmcALNGS3lkDrh6XAYscv7quKXK.pdf) (дата обращения: 12.12.2017).

5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 15.12.2017).

Ю. А. Иофина

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СЕФРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Ключевые слова: *финансовый контроль, Казначейство России, государственные закупки, Единая информационная система.*

Перераспределение финансовых ресурсов — это одна из функций любого хозяйствующего субъекта. С точки зрения государственных финансов, органы государственной власти и управления осуществляют процесс перераспределения финансовых ресурсов. В свою очередь государственная власть с целью выполнения своих функций и обязательств осуществляет государствен-

ные, муниципальные расходы бюджетных средств государственного или муниципального заказа. Начиная с 1 января 2011 г., объем государственных расходов по государственным закупкам составил 35 119 307 млн руб. Объем финансовых ресурсов, которые обращаются с помощью института государственных закупок в течение года, составляет 20–30% ВВП. Так, например, на данный момент в 2017 г. сумма составляет 4 008 160 млн руб. [5].

Государственные закупки рассматриваются как сложная система взаимосвязанных категорий, функционирование которых должно обеспечивать достижение максимальной результативности и эффективности распределения бюджетных средств [1].

В последнее время в России сложилась система правовых норм, которые регулируют отношения по реализации и внедрению более эффективного способа расходования бюджетных средств — система государственного заказа. Регулирующие отношения правовые нормы, связанные с государственным заказом, выделились в обособленную группу и стали развиваться сравнительно недавно. Тем самым отношения, которые связаны с размещением заказов государственных и муниципальных нужд, являются в настоящее время относительно новым процессом, окончательно не сложившимся, постоянно меняющимся, тем самым является уязвимым и актуальным.

Государственные (муниципальные) закупки — это приобретение товаров, работ или услуг за счет бюджетных средств или средств государственных фондов для удовлетворения государственных и муниципальных нужд [там же].

В России удельный вес государственных заказов в структуре расходов федерального бюджета велик, поэтому проблема формирования и развития системы организации и управления государственными закупками имеет особое значение.

Исходя из этого, актуальным становится вопрос об организации и осуществлении финансового контроля, поскольку система государственных и муниципальных закупок является субъектом взаимоотношений в рамках государственных и муниципальных финансов.

Финансовый контроль как элемент управления представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами по поводу производства и распределения национального дохода и его эффективного использования [3].

Финансовый контроль государственных закупок — это совокупность экономических отношений, которые возникают между контрольным органом, с одной стороны, и субъектом государственных закупок, с другой, в связи с обеспечением эффективности использования бюджетных финансовых ресурсов, также соблюдения их целевого характера использования, и экономии. В ст. 219 Бюджетного кодекса Российской Федерации описывается сущность финансового контроля государственных закупок. В данной статье получатель бюджетных средств принимает бюджетные обязательства в пределах доведенных до него лимитов бюджетных обязательств путем заключения государственных контрактов, договоров с физическими и юридическими лицами. Также получатель бюджетных средств обязан оплатить счет мероприятий, в соответствии с платежным документом [2].

Финансовый контроль государственных закупок является элементом системы контроля института государственных закупок. Изменения, которые происходят в рамках Федеральной контрактной системы России, с каждым разом не стандартизируют, а только наращивают объем и массу всех действий субъектов, которые вовлечены в процесс государственных закупок, тоже самое и с контролем, он стал многообразен.

Процесс государственного контроля государственных закупок в соответствии Федеральным законом № 44-ФЗ предоставлен на рис. 1.

Исходя из рисунка, мы видим, что государственный контроль закупок охватывает все стадии закупочного цикла. Каково же место финансового органа государственных закупок в данном процессе? С одной стороны, финансовый контроль осуществляется на всех стадиях. Например, на этапе планирования закупок на текущий год распорядитель бюджетных средств должен согласовать план закупок и план-график с вышестоящим органом на

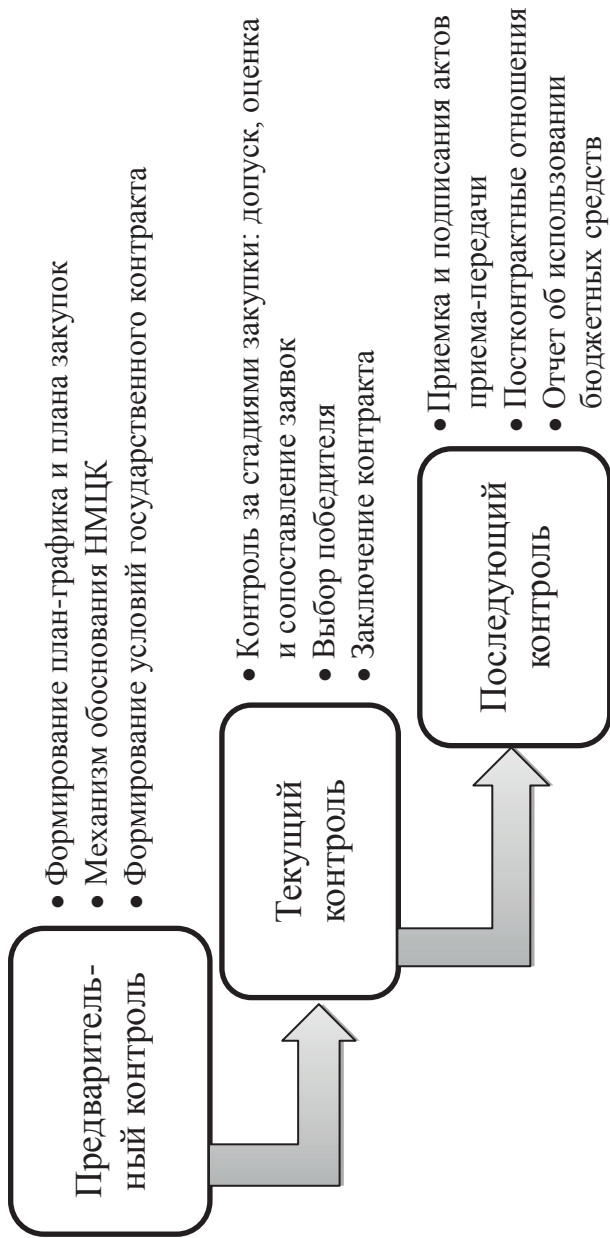


Рис. 1. Стадии и инструменты государственного контроля в системе государственных закупок

предмет объема финансовых ресурсов, так как бюджетная система России предполагает полное освоение выделяемых бюджетных средств, тем самым это является элементом эффективной работы системы.

Государственные закупки затрагивают в большей степени процесс исполнения бюджета на разных уровнях (федеральный, региональный, местный). Тем самым, важность проблемы организации и реализации финансового контроля, за эффективным расходованием финансовых ресурсов соответствующего бюджета. Особое место отводится с позиции рациональности и целесообразности контрольно-счетным палатам — субъектам внешнего финансового контроля. Рассмотрим, какие органы государственного контроля относятся к таковым (рис. 2).

Одним из основных субъектов государственных закупок стало Казначейство России. Оно также является единым федеральным органом исполнительной власти, которое ответственно за функционирование единой информационной системы в сфере закупок. Таким образом, регулирование системы государственных закупок перешло от Минэкономразвития к Казначейству.

Функции, которые выполняет Федеральное казначейство России, это внешний финансовый контроль и контроль за кассовыми операциями по государственным, муниципальным контрактам. Предварительный и последующий контроль выполняет Счетная палата России. Федеральная антимонопольная служба выполняет контроль за законностью государственных закупок.

В настоящее время в сфере государственных закупок происходит формирование системы финансового контроля. При формировании такой системы основным принципом является разграничение деятельности органов финансового контроля на контрольно-ревизионное и экспертно-аналитическое направления. При реализации контрольно-ревизионного и экспертно-аналитического направления субъекты финансового контроля реализуют свои полномочия, в рамках которых можно выделить следующие: контроль за исполнением бюджета субъекта Российской Федерации и бюджета территориального внебюджетного фонда; экспертиза проектов законов о бюджетах субъектов Российской



Рис. 2. Субъекты внешнего финансового контроля

Федерации и проектов законов о бюджетах территориального государственного внебюджетного фонда; внешняя проверка годового отчета об исполнении бюджета территориального государственного внебюджетного фонда; организация и осуществление контроля за законностью, результативностью использования средств бюджета субъектов Российской Федерации др.

В соответствии с ч. 11.2 ст. 99 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон о контрактной системе) Федеральное казначейство как федеральный орган исполнительной власти, осу-

ществляющий функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, проводит проверки осуществления органами государственного (муниципального) финансового контроля, являющимися органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций), контроля за соблюдением Закона о контрактной системе.

В 2016 г., при реализации процедур финансового контроля в сфере закупок Казначейством России, получены следующие результаты. В сфере контрактных отношений управлением по контролю проведены 28 камеральных проверок планирования закупок для обеспечения государственных нужд, а также 3 внеплановых проверки Министерства обороны России [6].

В рамках проведения камеральных проверок были проанализированы план-графики размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказания услуг для обеспечения государственных, муниципальных нужд на 2016 г., которые содержали 2727 позиций, по которым совокупный объем закупок составил 53 140 177,05 млн руб. Также в ходе проверок выявлено 2019 нарушений в части обоснования начальной максимальной цены контрактов. Выявлено 83 нарушения правил определения нормативных затрат [там же].

Основные нарушения по результатам финансового контроля: использование ненадлежащих общедоступных источников информации с целью образования начальной максимальной цены контрактов (далее НМЦК); использование в обосновании НМЦК коммерческих предложений, которые не соответствуют требованиям № 44-ФЗ, и обоснования, которые содержат обширные расчеты; проекты приказов о нормативных затратах, требования к отдельным видам товаров, работ и услуг, пояснительная записка к ним не размещена в ЕИС для проведения обсуждений в целях общественного контроля; требование о ежегодном пересмотре нормативных затрат не выполнялось; нормативные затраты утверждены позднее установленного срока; при формировании нормативных затрат не утверждены обязательные нормативы.

В теории контроль направлен на повышение качества и эффективности расходования бюджетных средств. Но, к сожалению,

нию, на практике бывает не всегда все так успешно. С 1 января 2017 г. новая система контроля оказалась таковым примером. В связи с этими новациями, в период с января по февраль 2017 г., были трудности в работе в ЕИС. В ЕИС возникали сбои во взаимодействии с внешними системами, сбоями при размещении в ЕИС трехлетних планов закупок регионов и годовых планов-графиков заказчиков. Данные трудности связаны с неготовностью и вступлением в силы поправки к закону от 01.01.2017. ЕИС до 1 января 2017 г. включал в себя исключительно комплекс технических функций, в числе которых формирование, обработка, хранение и предоставление данных участникам контрактной системы и др., то теперь, согласно п. 2 ч. 1 ст. 4 Закона № 44-ФЗ, он осуществляет еще и контроль за соответствием различной информации [5].

Данные проблемы являются индикаторами для дальнейшей модернизации как ЕИС государственных закупок, так и самого механизма государственных закупок и его контроля. Таким образом, нужно совершенствовать механизма внутреннего государственного финансового контроля, совершенствовать законодательство осуществления финансового контроля.

Библиография

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.12.2017).

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 27.11.2017) [Электронный ресурс] // Там же (дата обращения: 10.12.2017).

3. Жемчужников А. А. Государственный финансовый контроль в сфере государственных закупок как основная форма контроля над целевым расходованием бюджетных средств: субъекты и их компетенция // Вестн. Волгоград. академии МВД России. 2016 г. № 2. С. 39.

4. О порядке функционирования единой информационной системы в сфере закупок (вместе с «Правилами функционирования единой информационной системы в сфере закупок») [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2015 г. № 1414 // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.12.2017).

5. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. URL: <http://zakupki.gov.ru> (дата обращения: 10.12.2017).

6. Официальный сайт Казначейства России. URL: <http://http://www.roskazna.ru/> (дата обращения: 10.12.2017).

А. С. Ищенко
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ТРАНСПОРТНЫЕ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В МОНОГОРОДАХ: СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ИЛИ ИСТОЧНИК ДОХОДА В БЮДЖЕТ?

Ключевые слова: *себестоимость, отчетность, налоги, транспорт.*

Обеспечение население услугами общественного транспорта является одной из задач администрации любого города. Для ее реализации Администрация муниципального образования (далее МО) вправе создавать различные предприятия разной организационно-правовой формы (МУП, МКУ и т. д.). Таким образом Администрация МО может обеспечивать население услугами общественного транспорта. Каждое МО принимает самостоятельно решение, каким образом регулировать услуги общественного транспорта, каждый решает сам, как будет лучше: создать МУП и контролировать все самому или создать МКУ и заключать

договоры с частными организациями. Важно отметить, что эти решения принимаются исходя из особенности территории.

В данной статье мы подробно рассмотрим предприятие, предоставляющее услуги общественного транспорта в МО г. Норильск — МУП «НПОПАТ». Основные причины выбора данного предприятия являются доступность получения необходимых нам статистических данных, территория крайнего севера и статус г. Норильска как моногорода. Также хочется сказать, что выявленные проблемы, могут быть характерны и для транспортных МУПов в других моногородах.

Данное предприятие убыточно, и часть расходов покрывается субсидией из местного бюджета. При этом данные выплаты за последние 6 лет покрывают от 40 до 50% себестоимости по маршрутным перевозкам [1; 2]. Это позволяет сделать вывод о том, что построенная маршрутная схема в принципе нерентабельна и создает бремя для бюджета города.

Давайте посмотрим несколько вариантов того, как можно было бы снизить, с одной стороны, зависимость предприятия от бюджета, с другой — освободить бюджет города от лишних расходов.

Рассмотрим первый вариант улучшения финансового состояния МУП «НПОПАТ» — использование в качестве привлечения финансовых ресурсов финансовые рынки.

Особенность организационно-правовой формы унитарного предприятия (далее УП) ставит его в неравные условия с другими участниками финансового рынка. Так как УП не является собственником имущества, использование заемных средств в качестве источников финансовых ресурсов становится довольно проблематичным. Оно не может, например, в качестве обеспечения кредита без согласия собственника предоставлять в залог кредитным организациям недвижимое имущество, так как МУП «НПОПАТ» является убыточным предприятием, а банки таким предприятиям кредиты, как правило, не выдают. Если УП захочет выпустить облигации, векселя или взять кредит в банке, то без согласия собственника (администрации города) прибегнуть к таким механизмам получения финансовых ресурсов не получится.

Таким образом, финансовый рынок как механизм получения финансовых ресурсов для убыточного УП можно считать закрытым.

Второй вариант улучшения финансового состояния предприятия — это использование государственной поддержки. Для выполнения своей работы предприятию выплачивается субсидия на возмещения недополученных доходов в связи с низкой интенсивностью пассажирских потоков. По данным предприятия можно увидеть, что субсидия за последние 10 постоянно увеличивается: с 328,16 млн руб. в 2005 г., до 625,1 млн руб. в 2016 г. К тому же в разные было зафиксировано недофинансирование субсидии за последние 10 лет на общую сумму 204,97 млн руб., что в свою очередь приводит к финансовым затруднениям у предприятия, а также к некачественному выполнению оказываемых услуг населению г. Норильска [там же].

Таким образом, МУП «НПОПАТ» прибегает к одной из форм государственной поддержки, которая оказывает прямое влияние на работу предприятия.

Третьим способом улучшить финансовое состояние предприятия может быть регулирование тарифов. Однако хочется сказать, что тариф это в первую очередь балансирование между тем сколько готов заплатить пассажир за оказанную услугу и сколько нужно перевозчику для покрытия себестоимости поездки по маршруту.

По данным отчетности предприятия, можно заметить важный момент: с увеличением тарифов растет и субсидия. Безусловно, тариф в определенное время нужно повышать, ведь тому есть объективные причины: повышение цен на материалы, комплектующие, топливо, заработной платы, услуг ЖКХ, налогов и социальных отчислений и т. д., но без фундаментального изменения маршрутов и режима работы предприятия повышение тарифа ведет к росту расходов как со стороны предприятия, так и со стороны Администрации города. Средний тариф равен 79 руб. — именно столько предприятие должно получать с каждого пассажира, чтобы покрывать все свои расходы, связанные с маршрутными перевозками. Однако установить такой тариф невозможно потому, что это нецелесообразно, нелогично и в итоге приведет к

«социальному взрыву». Услуги такси внутри города стоят от 80 руб. Пассажиру проще либо воспользоваться услугами такси, либо пойти пешком [там же].

Не стоит забывать, что есть социальные маршруты, например маршрут № 33 (Норильск–Алыкель). Администрация МО не может отказать от него, однако можно убрать этот маршрут из муниципальной программы и передать его коммерческому перевозчику. В городе достаточно фирм, занимающиеся доставкой пассажиров в аэропорт, при этом перевозчик забирает пассажира прямо от дома и доставляет его сразу в аэропорт, без заезда в Кайеркан. Если поднять тариф по данному маршруту до 300 руб., то маршрут потеряет весь свой смысл, так как на рынке города есть более конкурентноспособные перевозчики. Кому охота будет ехать утром на автовокзал города с сумками, если за доплату в 100–200 руб. за тобой подъедут и спокойно, безопасно, с комфортом довезут до аэропорта? Поэтому мы считаем, что данный маршрут нужно либо исключить из маршрутной программы, что позволит сократить убытки на более чем 13 млн руб. в год, либо повысить на него тариф, но его повышение не решит особо никаких проблем [там же].

Таким образом, мы приходим к выводу, что повышение тарифов — это не «панацея» от всех проблем.

Последний возможный вариант улучшения финансового состояния предприятия заключается в изменениях муниципальной программы по перевозке пассажиров, в частности мы подразумеваем изменение непосредственно самих маршрутов. Рассмотрим этот вариант более подробно.

В связи с тем, что предприятие функционирует в рамках моногорода, на Крайнем Севере, в его работе присутствуют ряд особенностей, а именно хочется уделить внимание обслуживанию многолетних маршрутов, ориентированных на перевозку работников ПАО ГМК «Норильский Никель» (далее ЗФ). В связи с тем, что ЗФ является градообразующим предприятием, выстраивается программа движения автобусов под его работу.

Согласно Федеральному закону № 131-1 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Феде-

рации» говорить о том, что органы местного самоуправления решают вопросы создания условий для предоставления транспортных услуг населению и организации транспортного обслуживания населения в границах поселения (ст. 14). Из вышесказанного следует, что с юридической точки зрения органы местного самоуправления не обязаны обеспечивать население транспортом в промышленной зоне. Это задача непосредственно работодателя. Он должен создать такие условия, чтобы работник смог добраться до работы. Для этого он может использовать заказные перевозки. Автобус мог следовать по согласованному маршруту, собирать людей по городу в определенное время и привозить бы к месту работы.

Ниже представлен расчет себестоимости пассажирских перевозок по селитебной и промышленной зонах. Посмотрим в табл. 1 себестоимость каждого маршрута в 2015 г. с учетом этих зон.

По данным табл. 1 мы можем видеть, что 27,54% (289 535 тыс. руб.) всех расходов пришлось на пробег по промышленной зоне. Важно отметить, что на такие маршруты, как 2, 4, 5, 6, 11, 12, 16, 24, тратится более 40% всех расходов, приходящихся на каждый маршрут по отдельности. Это нам говорит о том, что данные маршруты ориентированы на заезд в промышленную зону, для того чтобы доставлять работников ЗФ к месту работы. Если мы посмотрим на расходы по маршрутам в рамках селитебной зоны, то увидим, что большая часть расходов в размере 446 369 тыс. руб. (58,61%) приходится на межрайонные маршруты: Норильск–Кайеркан, Норильск–Оганер, Норильск–Талнах и Норильск–Алыкель. По остальным маршрутам расходы распределены более или менее равномерно. Можно сказать, что доставка работников ЗФ в промышленную зону города на рудники и дочерние предприятия ЗФ обошлось МУП «НПОПАТ» в 289 535 тыс. руб. в 2015 г. [там же].

Так как данная сумма включена в себестоимость, то можно сказать, что по факту это недополученный доход со стороны предприятия. МУП «НПОПАТ» мог получать данные средства, если бы обслуживал промышленные зоны города общественным городским транспортом, заключая договоры с ЗФ. И важно пони-

Таблица 1

Себестоимость маршрутных перевозок по каждому маршруту

Номер маршрута	Себестоимость маршрута, тыс. руб.				Уд. вес, %	Уд. вес, %	Всего
	В селебтебной зоне	Уд. вес, %	В промышленной зоне	Уд. вес, %			
1	12 065	100,00	0	0,00	12 065		
2	22 343	45,40	26 871	54,60	49 214		
4	15 830	47,20	17 708	52,80	33 538		
5	38 142	56,01	29 956	43,99	68 098		
6	25 814	57,80	18 847	42,20	44 661		
11	13 640	45,30	16 470	54,70	30 111		
12	14 654	33,10	29 618	66,90	44 272		
14	10 229	78,35	2826	21,65	13 055		
15	12 379	100,00	0	0,00	12 379		
16	25 909	49,56	26 371	50,44	52 279		
17	19 889	62,80	11 781	37,20	31 670		
22	163 462	100,00	0	0,00	163 462		
23	9606	92,60	768	7,40	10 374		
24	49 991	38,30	80 534	61,70	130 525		
31	187 604	87,10	27 785	12,90	215 389		
33	15 091	100,00	0	0,00	15 091		
40	95 302	100,00	0	0,00	95 302		
41	29 682	100,00	0	0,00	29 682		
ИТОГО	761 632	72,46	289 535	27,54	1 051 168		

мать, что это без учета заложения прибыли. На практике МУП «НПОПАТ» все же заключает договоры с ЗФ на заказные перевозки, но при этом Администрация города не меняет маршруты уже много лет, что ежегодно ведет к убыткам предприятия.

Таким образом, мы видим, что при условии наличия заказных перевозок для ЗФ схемы маршрутов не меняются и происходит обслуживание промышленной зоны.

Помимо изменения маршрутных схем, в маршрутной программе можно заменить действующие марки автобусов на маршруты и снизить количество автобусов, выпущенных на линию. По данным МУП «НПОПАТ», экономический эффект от предложенных решений позволит сократить расходы по маршрутным перевозкам на 19,7 млн руб. [там же].

Учитывая тот факт, что г. Норильск является моногородом, то вопрос изменения маршрутов носит больше политический характер, нежели финансовый. Со своей стороны, МУП «НПОПАТ» предлагает все возможные варианты изменений текущих маршрутов или введение новых маршрутов, в том числе и с экономическим обоснованием, но в конечном итоге решение об использовании предложенных вариантов остается за собственником предприятия, т. е. за Администрацией города. Как только собственник примет решения об изменении маршрутов, МУП «НПОПАТ» начнет действовать.

Таким образом, вопрос регулирования общественного транспорта в моногороде является ключевым моментом. Любые решения в этой области должны быть рассмотрены с трех сторон: с позиции собственника, градообразующего предприятия и самого МУП.

В связи с этим мы приходим к выводу о том, что Администрации города и руководству ЗФ необходимо найти компромисс и прийти к единому решению, так как ЗФ заинтересован в том, чтобы работа на предприятии велась бесперебойно, а интерес Администрации в том, чтобы сократить бюджетные расходы. К тому же это «решение» не должно привести к социальной напряженности в городе.

Библиография

1. Бухгалтерская отчетность МУП «НПОПАТ» за период с 2005 по 2016 г.
2. Пояснительные записки Муниципального унитарного предприятия муниципального образования город Норильск «Норильского производственного объединения пассажирского автотранспорта» за период с 2005 по 2016 г.

*Л. Э. Ищенко
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Ключевые слова:** финансовые отношения, цифровая экономика, финансовый капитал, денежно-кредитный рынок, финансовый менеджмент.*

Рыночная экономика, как известно, представляет собой сложную социально-экономическую систему, состоящую из многочисленных взаимообусловленных элементов, являющуюся результатом длительного исторического развития.

Формирование рыночной экономики в России повысило теоретическую и практическую значимость организации финансовых отношений. Финансовые отношения многообразны и обычно к ним относят отношения, возникающие у субъектов экономики [1, с. 89]:

- в процессе создания продукции и распределения ее стоимости на составные элементы, а также при распределении прибыли, дивидендов по акциям и т. д.;
- с органами государственного управления по платежам различного рода (таможенным пошлинам, госпошлине, налогам и т. д.);

- с органами муниципального управления при приватизации жилья, земельного участка, при уплате административных штрафов и т. д.;
- с банковской системой при получении и погашении кредитов, купле-продаже валюты и ценных бумаг, при депозитных и срочных вкладах и т. д.;
- со страховыми компаниями по всем видам страхования и др.

Финансовые отношения — это экономические отношения между хозяйствующими субъектами, которые связаны с формированием, распределением и использованием денежных средств с целью обеспечения потребностей государства, коммерческого предприятия, банка, граждан и т. д. В связи с глобализацией мировой экономики увеличилась тенденция развития финансовых отношений между государствами и глобальными организациями, которые заключаются в функционировании валютного, денежно-кредитного и финансового рынков.

Таким образом, финансовые отношения являются одним из ключевых элементов функционирования рыночной экономики, где распределение и целевое использование финансовых ресурсов является неотъемлемым процессом. Но, в связи с последними преобразованиями в мировой экономике, развитие финансовых отношений может измениться, и связано это, в первую очередь, с периодом становления эры «цифровой экономики».

Под цифровой экономикой необходимо понимать современный тип хозяйствования, основным инструментом в которой является информация и информационные технологии. При этом становление цифровой экономики имеет прямое влияние и на отраслевой аспект национальных рынков стран мира. В первую очередь, идет рост рыночной капитализации таких отраслей экономики, как банковские и финансовые услуги, информационные технологии, инновационное производство, электроника, компьютерная отрасль, роботостроения и т. д.

Влияние цифровой экономики настолько сильное, что это проявляется и в виде изменений бизнес-процессов предприятий. Возникают инструменты анализа big data для построения клиентоориентированного подхода, используются инструменты digital

маркетинга, а ключевым ресурсом является информация [2]. Несмотря на это, для функционирования предпринимательской деятельности необходимо наличие и доступ к финансовым ресурсам, что отражается в свою очередь, на развитии финансовых отношений.

При анализе отечественной научной литературы можно сформулировать следующие тенденции развития финансовых отношений в России [3]:

- формирование новой методологии финансового менеджмента, где важнейшими элементами выступают задачи, принципы и функции;
- наращивание роли комплексного финансового анализа предприятия, включая оценку рентабельности, платежеспособности, устойчивости, что используется для развития в дальнейшем личных финансовых отношений с другими предприятиями и партнерами;
- приоритетность процесса снижения издержек производства и введения налоговой оптимизации;
- соблюдение зачастую принципов использования собственной прибыли как основного источника формирования финансового капитала для развития бизнеса организации;
- минимизация любых финансовых рисков путем снижения вероятности их наступления.

Но, помимо этого, из-за развития цифровой экономики, возникают новые проблемы, которые касаются финансовых отношений между предприятиями и государствами. В частности, речь идет об новых видах деятельности, которые еще не полностью регулируемые и поддаются полноценному налогообложению. К примеру, это касается финансовых рынков, где предприятия, формирующие процесс аккумуляции денежных средств клиентов, инвестируют в новые для России ценные бумаги.

Особенно проблематика возникает из-за появления нового рынка — криптовалюты, функционирование которой ломает все стандартные процессы сформированных финансовых отношений между предприятиями и российским государством.

По данным ведущего информационного ресурса мира криптовалюты Coinmarketcap, на 18 декабря 2017 г. общая рыночная капитализация данного рынка составляет почти 600 млрд долл. США. При этом общий объем торговли на всех биржах мира составляет 24 млрд долл., львиная доля позиций которых не использует возможности финансового леведреджа — кредитного плеча [4].

Более широкие масштабы развития рынка состоят в показателях количества валют и бирж, на которых происходят эти торги. Так, на 18 декабря 2017 г. миру известны 1365 криптовалют, которые котируются на 7677 биржах. Это доказательство не только высоких перспектив данного рынка, но и высокого уровня риска, который связан не с инвестиционными или финансовыми факторами, а более с институциональными факторами, к которым относится государственное регулирование и его нынешнее отсутствие. Именно по этой причине финансовые отношения хозяйствующих субъектов, связанных с данным рынком, необходимо урегулировать, чтобы исключить данные риски. Более того, бессмысленно бороться с данным процессом с учетом становления цифровой экономики, где возможные цифровые валюты и финансовые инструменты, которые, по мнению многих, изначально ничем не подкреплены.

На данный момент единственная страна в мире, которая признает официальный статус рынка криптовалюты и ее токенов — Япония. При этом достаточно высокая вероятность того, что следующей страной, регулирующей рынок криптовалюты, станет другой «азиатский тигр» — Южная Корея, которая собирается провести данный процесс 1 января 2018 г. Несмотря на это, многие эксперты отмечают, что лидирующие позиции рынка криптовалюты занимает Китай, который на протяжении сентября 2017 г. успел превратиться из лидера рынка по объему торговли в государство, которое стало «врагом номер один» для всей отрасли новой цифровой экономики.

Возвращаясь к перечисленным тенденциям развития современных финансовых отношений, упоминалась информация о том, что в основном предприятия формируют свой капитал из

полученной прибыли. В основном это является причиной текущей ситуации, при которой внешние источники финансового капитала ограничены, что негативно влияет на развитие предпринимательской деятельности в России.



Рис. 1. Источники финансового капитала коммерческих организаций [5]

Для примера: основными источниками внешнего финансового капитала выступают банковские кредиты и средства, вырученные при первичном и вторичном выпуске ценных бумаг (акций, облигаций). В особенности важную роль в развитие финансовых отношений играет денежно-кредитный рынок, основными субъектами которых выступают банки. От уровня их процентных ставок зависит то, какие финансовые возможности возможны у предприятий при оформлении кредитной линии. Но необходимо понимать, что те же банки зависят от того, какой уровень процентной ставки рефинансирования у Банка России (табл. 1).

Таблица 1

Динамика уровня процентной ставки ЦБ РФ [6]

Дата заседания	Уровень прошлой ставки, %	Изменение новой ставки, %
16.09.2016	10,5	-0,5
24.03.2017	10	-0,25
28.04.2017	9,75	-0,5
16.06.2017	9,25	-0,25
15.09.2017	9	-0,5
27.10.2017	8,5	-0,25
15.12.2017	8,25	-0,5

Так, на текущий момент процентная ставка ЦБ РФ составляет 7,75%, что ниже, чем в 2015 г., но все равно значительно выше по сравнению с развитыми странами, где уровень процентной ставки не превышает диапазон 1,5–2%.

Таким образом, текущее развитие финансовых отношений в России сталкиваются с отдельными проблемами, которые не позволяют наращивать уровень деловой активности. При этом необходимо решение двух основных проблем:

- начать процесс регулирования рынка криптовалюты как новой отрасли финансового бизнеса;
- смягчить условия денежно-кредитной политики, что должно повлиять на процентные ставки коммерческого кредитования.

С помощью решения этих проблем возможно ускорение развития финансовых отношений в период становления цифровой экономики, которая дает неограниченные возможности и для роста национальной экономики Российской Федерации.

Библиография

1. Николаева Т. П. Организация финансовых отношений в экономике // Статистика и экономика. 2013. № 4. С. 89–93.
2. Семячков К. А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // Современные технологии управления. 2017. № 8.

3. Ильин С. Ю., Генералова Г. В. Современные тенденции развития финансовых отношений организаций // *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 1. С. 97–100.

4. Cryptocurrency market capitalizations [Электронный ресурс]. URL: <https://coinmarketcap.com> (дата обращения: 18.12.2017).

5. Источники финансирования предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/istochniki-finansirovaniya-predpriyatiya.html> (дата обращения: 18.12.2017).

6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <http://cbr.ru> (дата обращения: 18.12.2017).

В. И. Кордович

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РИСКОВ

Ключевые слова: риск, доходность, управление рисками.

В период становления цифровой экономики возникают новые риски, связанные с данным процессом. Особую актуальность приобретает своевременное обнаружение новых рисков и их оценка. Риск — понятие комплексное, которое сложно оценить одним показателем. Принимая решение о реализации проекта или отказе от него, важен сбалансированный подход к оценке возможностей и рисков, которые связаны с данным проектом. Переоценка или возможностей, или рисков приводит к неправильным решениям. В данной статье предлагается рассмотреть показатели, позволяющие учесть доходность от будущего проекта и риски, которым может быть подвержен вложенный капитал.

Для оценки эффективности вложенного капитала с учетом рисков, которым данный капитал подвергается, могут быть использованы показатели RORAC (Return on Risk adjusted Capital) и RAROC (Risk adjusted Return on Capital). При схожести данных

показателей имеется существенное различие в их применении и интерпретации. В некоторых случаях возможно их совместное применение в качестве системы показателей.

Каждый из показателей решает важную проблему расчета доходности (рентабельности) вложений с учетом риска, которому подвергаются данные вложения. Показатель RAROC (Risk adjusted Return on Capital) — это ожидаемая доходность инвестора с учетом риска в процентах за год, т. е. по сути стоимость капитала инвестора с учетом риска. Расчет показателя, исходя из определения, может быть представлен следующим образом:

$$RAROC = \frac{(E-V)}{C} \times 100,$$

где E — чистый доход, ден. ед.;

V — ожидаемые потери, ден. ед.;

C — собственный капитал, ден. ед. [1].

Для расчета показателя RAROC в соответствии с представленной выше формулой довольно проблематичным является определение величины ожидаемых потерь. В этой связи на практике применяют следующий расчет стоимости капитала:

$$CK = R_f + (\beta \times R_r),$$

где CK — стоимость вложенного собственного капитала, %;

R_f — безрисковая доходность, как правило, в качестве доходности без риска используют доходность от вложения в государственные ценные бумаги, %;

R_r — премия за риск, т. е. та часть доходности вложений, которая превышает безрисковую доходность и зависит от риска, которому подвергается вложенный капитал, %;

β — бета-фактор, коэффициент, отражающий риск от вложения в определенный актив по сравнению с риском рынка.

Определение показателя RORAC (Return on Risk adjusted Capital) включает в себя прибыль (Return) и собственный капитал, соотнесенный с принятыми рисками (on Risk adjusted Capital). Этот показатель определяется таким образом, чтобы с определенной безопасной вероятностью максимальные ожидаемые потери организации были покрыты собственным капиталом и даже

в самом неблагоприятном случае обеспечивалось дальнейшее существование организации [2].

Показатель RORAC является фактической доходностью, которая соотнесена с собственным капиталом, скорректированным на величину риска. Расчет показателя выглядит следующим образом:

$$RORAC = \frac{\Delta C - OK}{RaC} \times 100,$$

где ΔC — изменение капитала за год, ден. ед.;

OK — альтернативный доход за год, т. е. доход, который получил бы инвестор, если бы вложил свои средства в безрисковый актив, например государственные ценные бумаги, ден. ед.;

RaC (Risk adjusted Capital) — собственный капитал с учетом риска, т. е. расчетная величина собственного капитала, необходимая предприятию, чтобы с заданной вероятностью, например 99%, избежать состояния банкротства, ден. ед.

Для лучшего понимания взаимосвязи показателей RORAC и RAROC ситуацию можно представить графически (рис. 1) [1].

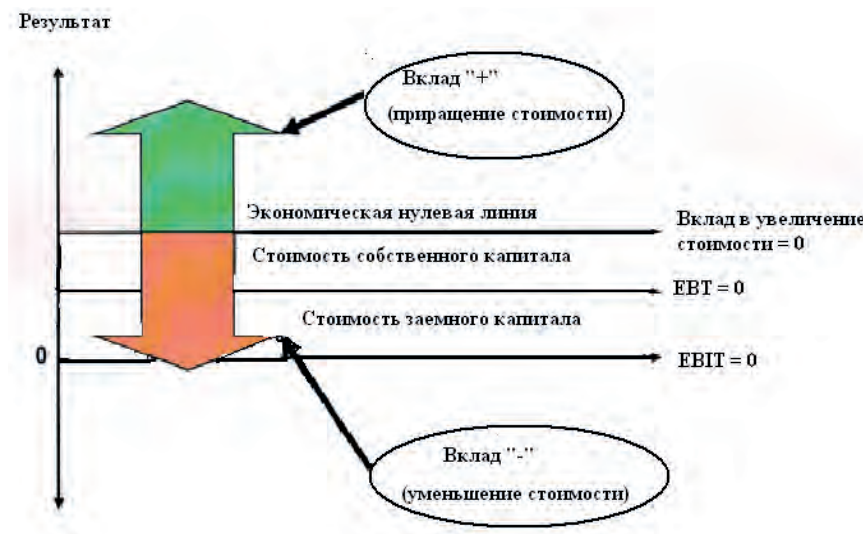


Рис. 1. Определение приращения и уменьшения стоимости вложенных средств с учетом стоимости собственного и заемного капитала

Анализируя взаимосвязь рассматриваемых показателей, необходимо осуществить оценку следующих соотношений.

1. Если $RORAC = RAROC$, то достигнута экономическая нулевая линия (рис. 1), т. е. не произошло приращения стоимости, а также и не произошло уменьшения стоимости вложенного капитала, вклад в увеличение стоимости = 0.

2. Если $RORAC > RAROC$, то произошло создание новой стоимости, т. е. наблюдается приращение вложенного капитала (рис. 1).

3. Если $RORAC < RAROC$, то произошло снижение стоимости, т. е. наблюдается уменьшение стоимости вложенного капитала (рис. 1).

Величину вклада в изменение стоимости, т. е. приращение или уменьшение стоимости за год можно рассчитать как разницу показателей $RORAC$ и $RAROC$, умноженную на величину собственного капитал с учетом риска в начале периода.

Оба показателя $RORAC$ и $RAROC$ могут быть рассчитаны как по фактическим данным, так и на перспективу на базе прогнозных величин [3]. Осуществляя расчет на базе фактически полученных величин, можно оценить эффективность работы менеджеров, определить, насколько им удалось приумножить вложенные средства или стоимость организации. Расчеты, осуществленные на базе прогнозных данных, помогут инвесторам с выбором инвестиционного проекта. Полученные результаты помогают оценить достаточность собственного капитала для покрытия существующих рисков.

Библиография

1. *Zantow R., Dinauer J.* Finanzwirtschaft des Unternehmens. Grundlagen des modernen Finanzmanagements. 3. Aktualisierte Auflage. München: Pearson Studium, 2011.

2. *Кордович В. И.* Показатель оценки риска $RoRaC$ в концепции контроллинга рисков // Изв. СПбГАУ. 2012. № 29.

3. *Дюкина Т. О.* Управление рисками с использованием статистических методов // Изв. МААО. 2013. № 18. С. 135–141.

ПРОБЛЕМЫ НЕПЛАТЕЖЕЙ И БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: финансы, банкротство, неплатежи, оценка, методы.

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.

Стоит заметить, что неплатежеспособность, в принципе, наступает вследствие нарушения движения оборотных средств предприятия, которые не позволяют выполнять денежные контрактные обязательства, исходя из чего невозможно производить обязательные платежи, а также не компенсируются дополнительными финансовыми источниками. Важным условием определения неплатежеспособности предприятия и комплексного анализа причин возникновения данной неплатежеспособности считается необходимость определения экономического содержания движения оборотных средств, а также его закономерности.

Считается, что главные причины неплатежеспособности российских предприятий в период системных преобразований долж-

ны разделяться на группы, которые соответствуют определенной группировке факторов, что, несомненно, определяет движение оборотных средств. Необходимо выделить пять групп:

- производственные факторы приводят к сокращению платежеспособного спроса, резкому росту доли базовых видов ресурсов в издержках производства;
- под институциональными факторами понимается «неразвитость товаропроводящей сети, высокий уровень транзакционных издержек и транзакционная ригидность» [3, с. 48];
- платежно-расчетные факторы охватывают общую нехватку денежных средств в национальной экономике, а также раскрывают отрыв денежного обращения и финансово-банковского сектора от производственного сектора экономики);
- финансово-бухгалтерские факторы предполагают «недокапитализацию предприятий, отвлечение оборотных средств в налоговые платежи, а также мероприятия, усугубившие недостаток собственных оборотных средств предприятий» [4, с. 12];
- управленческие факторы раскрывают неэффективную адаптацию системы управления к обоснованному изменению внешних условий хозяйствования.

Нестабильная экономика может способствовать к повышению рисков потери финансовой устойчивости, что 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 выручки 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» [5].

В числе причин, которые напрямую вызывают удорожание продукции, можно назвать такие, как:

- отсутствие оборотных средств на предприятиях (отсюда следует отсутствие или плохое состояние договорной дисциплины, возникает риск неплатежей);
- рост дебиторской и кредиторской задолженностей;
- штрафы, пени, неустойки, что напрямую является вестником банкротства.

В связи с этим возникает необходимость регулярно проводить систематический финансовый анализ предприятия. Финансовый анализ во многом позволяет не только выяснить, в чем заключается конкретная «болезнь» экономики предприятия-должника, но и заблаговременно продумать и реализовать меры по выходу предприятия из сложившейся кризисной ситуации.

Необходимо разработать систему государственных мероприятий, направленных на возможность преодоления риска неплатежеспособности российских предприятий. Система должна ориентироваться на ликвидацию всех причин неплатежеспособности в комплексе, и состоять из макроэкономических мероприятий, направленных на проведение политики институциональных преобразований. Например, макроэкономические мероприятия уже могут включить в себя следующие методы [там же]:

- государственное регулирование цен на продукцию базовых отраслей национальной экономики;
- реформа налоговой системы;
- создание механизма направления денежных средств на цели платежно-расчетного обслуживания производственного сектора экономики;
- реструктуризацию активов банковской системы и реструктуризацию накопленной задолженности предприятий.

Реализация законодательства о несостоятельности и деятельность государственного органа по банкротству не способны решать проблему массовой неплатежеспособности предприятий, главные причины которой носят макроэкономический характер, так как системе характерны: противоречивый характер и не состоятельность четкой системы проводимых мероприятий. При

проведении процедур банкротства рекомендуется больше уделять внимание выявлению реального финансового состояния предприятий, что, несомненно, требует совершенствования системы финансового мониторинга.

Финансовое оздоровление любой компании-должника представляет собой комплекс процедур, направленных на восстановление платежеспособности предприятия и погашение всех задолженностей. При финансовом оздоровлении чаще всего используется график, по которому компания-должник начинает расплачиваться по своим долгам почти сразу после этапа введения процедуры банкротства. Одновременно с ведением графика осуществляется реализация уже принятого комплекса мер по восстановлению платежеспособности, при этом, в полной степени используется возможность повышения финансового потенциала компании.

Существуют методики оценки целесообразности финансового оздоровления предприятия, которые уже направлены на прогноз возможности восстановления его платежеспособности. Так, например, финансовое оздоровление компании целесообразно только в том случае, если кризис обусловлен просчетами менеджмента, при том, что предприятие еще не успело исчерпать свои потенциальные возможности, которые заключаются в наличии неиспользованного финансового потенциала. Таким образом, при оценке целесообразности финансового оздоровления необходимо доказать: величина затрат, необходимая для оздоровления кризисного предприятия, не должна превышать 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 не-

обходимо 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.

$$C_{\text{потенц}} = \sum \frac{ДП_i}{(1+r)^i} + \frac{ДП_{\text{пост}}}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

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

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

r — ставка дисконтирования;

g — ожидаемый долгосрочный среднегодовой коэффициент 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 оценивается путем капитализации его прибыли.

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.

Таким образом, финансовое оздоровление подразумевает достижение платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде и обеспечение оптимального уровня использования фи-

нансового 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.

Библиография

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 // Ученые записки Междунар. банковского ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

4. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2017/Bnkrpc-4-16_v3.pdf (дата обращения: 21.01.2018).

5. Методологические аспекты реализации стратегического подхода к финансовому оздоровлению предприятий [Электронный ресурс] // Pandia. URL: <http://pandia.ru/452988/> (дата обращения: 21.01.2018).

В. А. Кунин

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ

Ключевые слова: предпринимательская среда, предпринимательская деятельность, городская агломерация, технологический уклад, кластер, центр коллективного пользования.

Современный этап развития мировой экономики сопровождается глобальным изменением представлений о технических и технологических возможностях человеческой цивилизации и пределах научных достижений. Разработка и внедрение нано- и биоматериалов, «печатание» на 3D-принтерах внутренних органов, геномная инженерия, смена приоритетных направлений развития энергетики, создание и распространение систем с элементами искусственного интеллекта, внедрение роботов как в различные сферы хозяйственной деятельности, так и в повседневную жизнь, тектонические изменения в образе жизни, приоритетах и востребованности тех или иных профессий, обусловленные бурным развитием цифровой экономики — все это порождает новые вызовы и ставит перед человечеством вопросы, требующие принятия адекватных решений, как в масштабе отдельных стран, так и в целом в масштабе мирового сообщества.

Необходимо отметить, что отмеченные процессы сопровождаются бурным ростом численности населения планеты, ростом доли городского населения, резким увеличением миграционных потоков и, как следствие, повсеместным увеличением численности и концентрации людей в городских агломерациях, мегаполисах и мегалополисах. Только за последние 200 лет численность населения планеты выросла в 7 раз с 1 млрд человек до 7 млрд, причем только за последние 50 лет численность населения выросла более чем в 2 раза. Эти глобальные демографические процессы проходят на фоне растущего разрыва в доходах между наиболее богатыми и наиболее бедными слоями общества. Так называемое децильное соотношение, характеризующее отношение доходов 10% самых богатых людей к 10% самых бедных людей в стране и являющееся определенным индикатором нравственной и моральной зрелости общества и его стабильности, повсеместно растет. За последние 15 лет, даже в скандинавских странах, которые всегда считались определенным эталоном стабильности и

социальной справедливости, это соотношение выросло почти на 40% со значений 5–6 в начале нулевых годов нынешнего столетия до 7–9 в настоящее время. Растущий разрыв между наиболее обеспеченными и наиболее бедными слоями общества усиливает социальную напряженность и порождает военные конфликты и вспышки насилия в наиболее проблемных регионах, обычно с высокими темпами роста численности населения, растущей безработицей и социальным неравенством в обществе. Эти глобальные тенденции способствуют росту миграционных потоков, нарастанию социальных и культурных противоречий, росту угрозы терроризма в некогда благополучных и безопасных регионах (в частности, в Европе) и увеличению концентрации населения в крупных городских агломерациях.

Как известно, агломерация — это компактная система поселений, размещенных на определенной территории и объединенных между собой постоянными трудовыми, производственными, культурно-бытовыми, административно-управленческими и другими связями. Очень крупную городскую агломерацию, включающую ранее слившиеся многочисленные жилые поселения, называют мегалополисом (от *megas* — большой и *polis* — государство в античном мире). Срастание большого числа соседних городских агломераций образует мегалополис, представляющий собой наиболее крупную форму расселения.

Масштаб городской агломерации определяется тремя основными показателями: численностью населения, площадью и плотностью населения. Как показывает сравнительный анализ крупнейших городских агломераций мира, эти показатели взаимосвязаны и 10 крупнейших мировых агломераций по численности населения лидируют и по двум другим показателям. В каждой из крупнейших городских агломераций мира проживают несколько десятков миллионов человек, а численность населения мегалополисов может превышать и 100 млн. На 2016 г. крупнейшей мировой агломерацией считалась агломерация Гуанчжоу (47,7 млн человек). Из 10 крупнейших городских агломераций планеты 9 самых крупных (Гуанчжоу, Токио, Шанхай, Джакарта, Дели, Сеул, Карачи, Манила, Мумбаи) находятся в Азии и только одна (Мехи-

ко) — в Центральной Америке. Этот факт свидетельствует о том, что наиболее крупные агломерации возникают в регионах с наиболее высокими темпами роста численности населения и наиболее острыми социально-экономическими проблемами. Темпы роста населения в европейских городских агломерациях и городских агломерациях США отстают от крупнейших азиатских агломераций и разрыв между ними по численности и плотности населения продолжает расти. Крупнейшими городскими агломерациями России являются Московская (18-е место в мире с населением 16,9 млн человек) и Санкт-Петербургская (76-е место в мире с населением 5,45 млн человек).

Развитие крупных городских агломераций с одной стороны предоставляет дополнительные возможности для развития предпринимательской среды и успешного ведения предпринимательской деятельности, а с другой стороны порождает социально-экономические, экологические, транспортные и градостроительные проблемы, требующие эффективного решения с учетом необходимости крупных капитальных вложений.

Говоря о дополнительных возможностях осуществления предпринимательской деятельности, следует, прежде всего, обратить внимание на следующие позитивные факторы. Во-первых, высокая численность населения и концентрация предпринимательских структур в пределах городской агломерации создает крупный внутренний рынок сбыта, снижает транспортные расходы на поставку и доставку промышленной продукции и товаров в пределах агломерации, упрощает доступ к достижениям научно-технического прогресса и инновационным технологиям. Во-вторых, снижаются кадровые риски, обусловленные недостаточностью кадрового потенциала региона или уходом ключевого персонала, а также упрощается диверсификация предпринимательских рисков и их хеджирование с помощью различных биржевых инструментов с привлечением финансовых компаний, расположенных на территории агломерации. В-третьих, следует отметить, что развитие на территории крупных городских агломераций научных центров и вузов способствует качественному обучению и повышению квалификации персонала предпринима-

тельских структур, снижению операционных рисков ошибочных решений и внедрению научных результатов в практику предпринимательской деятельности. Последнее особенно важно в настоящее время, характеризующееся зарождением нового, так называемого шестого технологического уклада, который будет определяющим на протяжении ближайших десятилетий.

Под технологическим укладом понимается совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства. Понятие технологического уклада как волнового процесса было введено в экономическую науку одним из основателей теории предпринимательства Йозефом Шумпетером в 1934 г. в работе «Теория экономического развития» на основе теории волновых экономических циклов Николая Кондратьева. Дальнейшая проработка и конкретизация представлений о технологических укладах была проведена в начале XXI в. известными экономистами Д. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым. Выделяют шесть технологических укладов, характеристика которых, систематизирующая приведенные в различных источниках (в частности, [4; 5]) характеристики и ключевые факторы укладов, приведена в табл. 1.

Как следует из приведенной таблицы, сегодня мир стоит на пороге тектонических изменений, связанных с прорывным развитием био- и нанотехнологий, созданием систем искусственного интеллекта и радикальным изменением энергетической парадигмы. Эти изменения не могут не оказать мощного влияния на предпринимательскую среду и вектор развития предпринимательской деятельности. В частности, вызовы времени требуют от предпринимательских структур все более тесного взаимодействия с научными центрами, отраслевыми и научными институтами, учреждениями академии наук, вузами и бизнес-школами. Кроме того, в современных условиях важнейшим фактором успешного осуществления предпринимательской деятельности является сотрудничество предпринимательских структур с местными органами управления и правительственными организациями. Организующей структурой, объединяющей все эти субъекты и консолидирующей их усилия для достижения общих целей, является кластер.

Таблица 1

Характеристика технологических укладов

№ уклада	Период и фазы	Базовый энергетический ресурс	Основные отрасли	Ключевой технологический фактор	Характерные особенности и достижения
1	1770–1850 Эмбриональная фаза: 1770–1790 Фаза роста: 1790–1830 Фаза зрелости и устаревания: 1830–1850	Энергия воды	Текстильная промышленность	Текстильные машины	Механизация производства
2	1830–1900 Эмбриональная фаза: 1830–1850 Фаза роста: 1850–1880 Фаза зрелости и устаревания: 1880–1900	Энергия пара, уголь	Транспорт, черная металлургия	Паровой двигатель	Рост масштабов производства, развитие транспорта
3	1880–1950 Эмбриональная фаза: 1880–1900 Фаза роста: 1900–1930 Фаза зрелости и устаревания: 1930–1950	Электрическая энергия	Транспорт, тяжелое, машиностроение, электротехническая промышленность	Электродвигатель	Внедрение в повседневную жизнь радиосвязи, телеграфа, автомобилей, Концентрация капитала в крупных фирмах, картелях и синдикатах

Продолжение таблицы 1

№ уклада	Период и фазы	Базовый энергетический ресурс	Основные отрасли	Ключевой технологический фактор	Характерные особенности и достижения
4	<p>1930–1990 Эмбриональная фаза: 1930–1940 Фаза роста: 1940–1970 Фаза зрелости и устаревания: 1970–1990</p>	Энергия углеводородов и фазе зрелости и устаревания — ядерная энергетика	Автомобилестроение, цветная металлургия, нефтепереработка, газовая отрасль, производство синтетических полимерных материалов	–	Укрупнение банковского сектора Массовое производство автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Повсеместное распространение компьютеров и программных продуктов. Использование ядерной энергии в военных и мирных целях. Господство олигопольной конкуренции

Продолжение таблицы 1

№ уклада	Период и фазы	Базовый энергетический ресурс	Основные отрасли	Ключевой технологический фактор	Характерные особенности и достижения
5	<p>1970–2030</p> <p>Эмбриональная фаза: 1970–1980</p> <p>Фаза роста: 1980–2010</p> <p>Фаза зрелости и устаревания: 2010–2030</p>	<p>Атомная энергетика</p>	<p>Электроника и микроэлектроника, информационные технологии, телекоммуникации генная инженерия, освоение ближнего космоса, спутниковая связь и навигация</p>	<p>Управляемая термоядерная реакция</p>	<p>Переход от разрозненных фирм к единой сети компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета. Переход к цифровой экономике</p>

Окончание таблицы 1

№ уклада	Период и фазы	Базовый энергетический ресурс	Основные отрасли	Ключевой технологический фактор	Характерные особенности и достижения
6	<p>2010–2060 (прогноз)</p> <p>Эмбриональная фаза: 2010–2020</p> <p>Фаза роста: 2020–2040</p> <p>Фаза зрелости и устаревания: 2040–2060</p>	<p>Солнечная, ветровая</p> <p>водородная и ядерная энергетика</p>	<p>Нано- и биотехнологии, микроэлектроника, робототехника, производство композитных материалов, освоение Луны и начало освоения Марса</p>		<p>Развитие нейронных сетей, создание искусственного интеллекта, «печатание» и замена внутренних органов, глобальные изменения на рынке труда (уход с рынка множества устаревших и ненужных профессий)</p>

Кластер представляет собой совокупность взаимосвязанных, взаимно дополняющих друг друга экономических агентов, связанных отношениями партнерства с местными учреждениями и органами управления, которые на долгосрочной основе участвуют в создании единой цепочки ценностей и могут осуществлять экономическую деятельность, в различных территориальных рамках. Среди различных видов кластеров, детально проанализированных в таких работах, как [1–3], особый интерес с точки зрения их воздействия на переход к шестому технологическому укладу представляют зрелые инновационные кластеры. Эти кластеры характеризуются тремя ключевыми признаками: высоким уровнем связанности, достаточно крупным масштабом деятельности и нацеленностью на разработку и производство инновационных продуктов.

Консолидация усилий участников инновационных кластеров на внедрение в экономику страны прорывных научно-технических достижений является залогом эффективного участия кластеров в решении стратегических задач инновационного развития страны. Важнейшим элементом создания и распространения инновационных технологий и продуктов являются развивающиеся в России и, в частности, в Санкт-Петербурге, центры коллективного пользования, которые создаются на базе ведущих научных учреждений и вузов. Основные перспективные инновационные технологии, являющиеся критическим, т. е. наиболее важными для решения ключевых задач развития страны, обобщены в совместной аналитической записке ИПРЭ РАН и Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики «Наука и образование Санкт-Петербургу», подготовленной в декабре 2016 г. Применительно к задачам, стоящим перед отечественной наукой при переходе к шестому технологическому укладу, из инновационных технологий, выделенных в этой аналитической записке, необходимо обратить особое внимание на технологии создания и обработки инновационных материалов и развития критических инновационных технологий. Эти технологии включают в себя технологии создания биосовместимых материалов, технологии создания и обработки кристаллических материа-

лов, технологии создания полимеров и эластомеров, нанотехнологии и наноматериалы, технологии создания мембран и полимерных систем. По указанному направлению в Санкт-Петербурге функционирует инновационно-территориальный промышленный кластер «Композитный кластер Санкт-Петербурга», а также Центр коллективного пользования «Состав, структура и свойства конструкционных функциональных материалов» и Северо-Западный региональный центр «Материаловедение и диагностика в передовых технологиях».

Говоря о развитии кластеров и центров коллективного пользования, об их позитивном влиянии на предпринимательскую среду городских агломераций, нельзя не остановиться на проблеме «фиктивных кластеров», которые по документам существуют, но фактически представляют собой совокупность разрозненных субъектов хозяйственной деятельности, практически не взаимодействующих друг с другом. Эта проблема особенно остро встала в последнее десятилетие, когда кластеры оказались в тренде инновационного развития экономики страны и стали удобным инструментом отчетности о конкретных шагах, предпринятых в том или ином регионе по модернизации его экономики.

Резюмируя изложенное, следует заключить, что российская экономика, как и экономика других крупных стран, стоит на пороге тектонических структурных изменений, которые в самое ближайшее время окажут радикальное влияние как на отраслевые рынки (включая рынок труда), так и на все сферы жизни человеческого общества, включая направления и содержание предпринимательской деятельности.

Библиография

1. *Александрова Е. А., Кунин В. А.* Управление развитием малого промышленного предпринимательства // Экономика и управление. 2011. № 2. С. 35–41.
2. *Земеницкий Ю. В.* Проблемы экономической эффективности кластерных организаций // Проблемы обеспечения финансовой безопасности и экономической эффективности экономических

систем в XXI в.: материалы Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2017. С. 72–78.

3. *Кунин В. А. Яшева Г. А.* Теоретико-методологические основы кластеров и их роль в повышении устойчивости национальных экономик. // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2014. № 1.

4. GENERAL_SKOKOV [Электронный ресурс]. URL: <https://general-skokov.livejournal.com/2458.html> (дата обращения: 27.12.2017).

5. *Kovalevska A.* Технологический уклад [Электронный ресурс]. Развитие, характеристика, влияние на экономический рост. URL: <https://www.syl.ru/article201083/> (дата обращения: 27.12.2017).

Н. Е. Лугерт
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ФИНАНСОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА E-COMMERCE

Ключевые слова: малый бизнес в e-commerce, интернет-магазин, дропшипинг, лендинг, финансовая доступность.

Не секрет, что подъем экономики страны прямо пропорционален развитию малого бизнеса, укреплению прослойки среднего класса. Среднему классу отведена роль индикатора благополучия государства [1]. Поэтому важно иметь представление, как можно создать бизнес в e-commerce в зависимости от финансовой доступности. Для начала необходимо понимать, что любое новое предприятие торговли должно иметь свою хотя бы небольшую уникальность. Например, в торговле техникой известных брендов трудно найти свое уникальное предложение для потребителя. Крупные бренды диктуют свои розничные цены. По факту получается, что много интернет-магазинов продают одни и те же товары, и цены не сильно отличаются. Поэтому консультантам

интернет-магазинов приходится продвигать технику неизвестных, новых брендов, потому что маржа с этого товара намного выше и продавать ее выгоднее. Выбор категории товаров для e-commerce должен определяться большими возможностями для выбора — различные предпочтения потребителей (например, изменчивость моды, критерии красоты), новые технологии и т. д.

Крупные розничные интернет-магазины прочно обосновались на первых строчках различных бизнес рейтингов, рекламных платных площадках Яндекса и Гугла, заняли нишу по всевозможным сочетаниям ключевых фраз поисковиков. Но главное достоинство e-commerce — абсолютно любой интернет-магазин может вытеснить с первых строчек рекламного блока крупных игроков рынка и занять первые места при поиске определенных ключевых фраз. Для такого маневра необходимо иметь четкое представление о рекламном бюджете и быть уверенным в своем товаре. Рекламный бюджет малого бизнеса не может сравниться с лидерами электронных продаж, но продержаться первыми хотя бы пару часов — это означает сразу же иметь доступ к потенциальным покупателям и совершить продажу.

Исследуем различные формы по финансовым аспектам ведения бизнеса электронной розничной торговли:

1. Интернет-магазин со складом выкупленного товара. Электронная торговля осуществляет реализацию приобретенного товара [2]. Для ведения бизнеса закупается весь ассортимент.

2. Интернет-торговля по депозиту. Поставщику товара оплачивается минимальная сумма опта, а товар забирается со склада поставщика только при наличии оформленного заказа. Товар не выкупается в полном объеме, частичное складирование. Доставку осуществляет владелец интернет-магазина.

3. Дропшипинг (от *англ.* dropshipping — прямая поставка). Интернет-магазин товар не закупает и не выкупает товар — является посредником без промежуточного складирования. Реализация этого вида электронной торговли осуществляется двумя способами:

- интернет-магазин привлекает покупателей и передает контакты для доставки поставщику товара. Поставщик органи-

зовывает доставку и расчет с покупателем, а интернет-магазину перечисляет бонусы за сделку;

- покупатель оплачивает товар через интернет-магазин, интернет-магазин перечисляет нужную сумму поставщику, и тот осуществляет доставку.

4. Совместные закупки. Бизнес строится на организации, формировании группы покупателей с целью выкупа товара по оптовой цене (иногда в несколько раз меньше розничных). Организатор получает бонусы в виде процентов от группы покупателей (об этом договариваются заранее). Схема простая: организатор находит оптового поставщика, договаривается с ним о резервировании товара, например на один месяц. Далее организывает выкладку фото товара в целевой группе, на тематическом сайте, и сам создает ресурс.

Проанализировав способы ведения электронной торговли, можно сделать выводы, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Плюсы и минусы различных видов e-commerce

	Плюсы	Минусы
Интернет-магазин с собственным складом	Конкурентное преимущество по скорости доставки — товар всегда в наличии	Остатки нереализованного товара
	Возможность уникальности. Сделать фото товара в выгодном представлении	Кадровый вопрос
	Ориентированность на большой оборот, большой охват географии	Большие финансовые вложения в товар
	Большая маржа от 100%	
	Имидж зависит только от владельца бизнеса	
	Товар в наличии	

	Плюсы	Минусы
Депозит	Есть возможность сделать фото товара для уникальности	О наличие товара сразу не узнать — зависит от скорости обновления информации поставщика
	Минимальный кадровый вопрос	Двойные затраты на доставку, если в заказе товар нескольких поставщиков
	Отсутствие остатков нереализованного товара	Имидж зависит не только от владельца бизнеса
	Средняя маржа от 50%	География и сроки доставки зависят от поставщика
	Небольшие финансовые вложения в товар	
Дропшип-пинг	Нет финансовых вложений в товар	Имидж полностью зависит от благонадежности поставщиков, могут увести покупателей, так как они сами розничные интернет-магазины
	Нет кадрового вопроса — вести бизнес может один человек	Доставка, качество товара — все зависит от поставщиков, нет контроля
	Отсутствие остатков нереализованного товара	Полное отсутствие уникальности на рынке
		Охват географии зависит от поставщиков
		Наличие товара не сразу узнать — зависит от скорости обновления информации поставщика. Маленькая маржа от 20%
Совместные покупки	Прозрачность сделки, если что-то пошло не так — страдает имидж	Минимальная маржа — меньше 20%

	Плюсы	Минусы
	поставщика, а не организатора закупки	
	Вложений в товар нет	Вероятность не успеть за отведенные сроки набрать нужное количество участников закупки
	Остатков нет	Полная зависимость от поставщиков по всем вопросам
		Постоянный контроль уникальности предложения (по цене и качеству)
		Ведение чата. Очень много времени на общение с группой покупателей для поддержания интереса в период долгого ожидания товара, покупатели могут передумать

Дигитализация электронного бизнеса способствует упрощению запуска стартапа. Для открытия интернет-магазина нет необходимости вкладываться в высокотехнологичную разработку интернет ресурса [3]. Это занимает много времени, денег и возможны ошибки при запуске. Более того, уже есть определенный обязательный инструментарий юзабилити интернет-магазина, который обязательно должен присутствовать. Поэтому рекомендуется купить уже готовый проверенный сайт с хорошей CMS (система управления сайтом). Дизайн можно сделать уникальным, но минимализм лучше для восприятия потребителя. Посетитель сайта настроен быстро найти то, что ему требуется.

Продажу уникального товара рекомендуется осуществлять через лендинг (*англ.* landing page — посадочная страница). Это одностраничный сайт, тематика которого посвящена уникальности товара. Например, одно время был очень популярная игруш-

ка «говорящий хомяк». Продавался он с такой скоростью, что некоторые предприниматели строили свой бизнес только на продаже этой игрушки. Актуальность онлайн-продажи росла с увеличением дальности от мегаполисов. В регионах России оффлайн-магазины не были насыщены этим товаром. Стоимость одностраничного сайта на порядок меньше полноценного интернет-магазина.

Можно бесплатно организовать ресурс для электронной торговли. Группа в социальных сетях открывается бесплатно. Более того, современные технологии (специальные плагины) позволяют одним нажатием кнопки сделать выгрузку товара с сайта поставщика в свою группу с описанием, с ценой, размерами. Итак, выявлены следующие финансовые аспекты организации электронных площадок для розничной торговли:

1. Интернет-магазин — от 50 000 руб. с CMS.
2. Лендинг от 2000 руб. или бесплатный шаблон.
3. Группа в социальной сети — бесплатно.

Проанализировав вышеизложенные аргументы, можно сделать выводы:

- Определена безусловная доступность e-commerce для малого бизнеса. Выявлены степени доходов и рисков ведения различных форм электронной розничной торговли.
- Без начального капитала можно открыть свой розничный бизнес интернет-торговли.
- Сумма финансовых инвестиций определяет степень независимости от сторонних организаций (поставщиков)
- Минимизируя финансовые вложения, бизнес подвергается значительным рискам.
- Значительные инвестиции — больше маржа и больше возможностей для увеличения оборотов.

Правда не стоит забывать, что для стартапа важны знания электронного рынка, способы ведения рекламных кампаний, изучение конкурентов. Можно сказать, что на начальном уровне интеллектуальное вложение имеет больший вес, чем финансовый.

Библиография

1. *Парамохина А. С.* Малый бизнес как фактор формирования среднего класса в России // Молодой ученый. 2016. № 29. С. 467–469.
2. *Демина А. В.* Электронный бизнес: учеб. пособие. Саратов: Саратов. соц.-экон. ин-т (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. 176 с.
3. *Михайлов С., Никонов В.* Старт интернет-проектов // Электронная книга. 2016. 45 с.

Д. А. Михайловский
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 3D-ПЕЧАТИ НА РИСКИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: *риски, предпринимательств, 3D-печать, торговое предпринимательство, цифровизация, аддитивное производство.*

Начало XXI в. характеризуется бурным развитием прорывных цифровых технологий, что оказывает существенно влияние на риски и эффективность предпринимательской деятельности. Анализу возможностей и проблем предпринимательства, порождаемых развитием новых технологий, посвящен целый ряд научных работ, среди которых следует выделить исследования, выполненные в работах [1–3]. Однако проведенные в этих и ряде других работ исследования не акцентируют внимания на экономических последствиях бурного развития 3D-печати, хотя распространение этой технологии, несомненно, оказывает существенное влияние на эффективность и риски предпринимательской деятельности в целом и, в частности, в сфере торгового предпринимательства.

Первоначально трехмерная печать, или аддитивное производство создавалось как метод быстрого моделирования, превратившись сегодня в многофункциональное производство. При этом 3D-печать имеет ряд значительных преимуществ перед традиционными производственными процессами.

До середины 2000-х гг. в 3D-печати в качестве сырья использовались только несколько видов мягкого пластика для ограниченного применения. С тех пор список технологий и материалов, используемых в 3D-печати, значительно расширился, позволив применять этот метод производства в различных секторах промышленности, обеспечивая производителей и разработчиков возможностью создавать высокотехнологичный и массово персонализированный продукт [4].

3D-печать, или по-другому аддитивное производство, объединяет в себе широкий ряд современных технологий, позволяющих создавать трехмерные объекты путем послойного нанесения материала. Каждый слой представляет собой тонко нарезанное горизонтальное сечение создаваемого объекта. Самые популярные аддитивные технологии, используемые в настоящее время, являются продуктом научной мысли восьмидесятых годов прошлого столетия, а большая часть работающих установок по-прежнему выполняет задачи по изготовлению прототипов. Но стремительный рост интереса к этой технологии способствует переосмыслению нашего понимания о товаре, производстве, магазине, способах приобретения и о торговле в целом.

По разным оценкам, оборот мирового рынка 3D-печати в 2017 г. составил от 18 до 22 млрд долл., с прогнозом в 35 млрд долл. в 2021 г. Лидером в разработках и применении 3D-печати являются США, на территории которых расположено более 40% всех промышленных 3D-принтеров. Япония и Германия располагают примерно по 10% каждая всех установок. В России установлено порядка 2% [5].

Авиастроение

В авиастроении Boeing разворачивает использование 3D-печатных деталей в реактивных двигателях, Airbus использует данную технологию при изготовлении уже более 2000 деталей в кон-

струкциях выпускаемых самолетов. NASA использует 3D-печать для создания элементов конструкции и обшивки космических аппаратов. Разрабатывается ряд проектов для применения 3D-печати на орбите в условиях невесомости.

Автостроение

В настоящее время в автостроении все лидирующие производители в той или иной степени применяют 3D-печатные детали при производстве новых моделей. Например, Volkswagen оптимально преобразовал усиленную стойку окна, уменьшив вес конструкции более чем на 70%. Снижение веса конструкции является одной из главных целей в конструировании автомобиля, что позволяет снижать расходы топлива. Французский концерн Michelin буквально изобретает колесо заново, используя технологию 3D-печати, создав колесо футуристической формы, где диск и покрышка являются единым целым. Local Motors — исследовательский центр — создал автомобиль под названием Strati. Это трехмерный печатный автомобиль, был изготовлен всего за 44 ч [4].

Здравоохранение

В области протезирования широко используются технологии 3D-печати и не только в стоматологии. В Китае провели успешное протезирование позвоночника молодому пациенту с помощью имплантата, созданного на 3D-принтере, это так называемая биопечать. Множество исследовательских центров проводят разработки по применению биопечати при создании человеческих тканей и органов. Предоперационное моделирование органов пациента оказывает положительный эффект на результат операции, давая хирургу провести визуальную оценку и подготовиться к операции. В фармацевтике осуществляются разработки препаратов, созданных на основе 3D-печати на молекулярном уровне. В США Управление по контролю за продуктами и лекарствами уже допускает к выпуску трехмерные печатные препараты.

Строительство

Идеи применения технологий 3D-печати в строительстве зданий появляются практически каждый месяц. Лидерами разрабо-

ток в этой области является Китай, предложивший в последнее время большое количество 3D-печатающих систем, использующих в качестве сырья различные бетонные составы. В Московской области в 2016 г. была представлена установка американской компании Apis Cor, разработанной совместно с несколькими российскими компаниями. Эта 3D-печатная установка способна возвести бетонные стены дома площадью 100 м² всего за сутки. В ближайшее десятилетие на строительных площадках могут появиться 3D-принтеры, меняющие традиционные подходы к монолитному строительству.

Изменения

В настоящее время в 3D-печати все еще используют слишком мало материалов, и во многих случаях полученный результат после печати требует дополнительной механической обработки. Тем не менее, практически ежедневно появляются сведения о новых разработках и достижениях в этой области. В результате в течение ближайших 10 лет мы сможем увидеть серьезные изменения в организации существующих бизнес-процессов. В концепции общей цифровизации мировой экономики, которая подразумевает снижение затрат на производство за счет роботизации, технологии 3D-печати занимают особое место.

Мировой экономический рост в последние десятилетия был основан на глобализации, опирающейся на дешевую рабочую силу. Ведущие производители размещали свои производственные мощности в регионах с низким благосостоянием населения. Установленные цепочки поставок обеспечивали связь между регионами, производящими продукцию и основными рынками сбыта. Роботизация производственных технологий позволяет исключить до минимума присутствие человека в производственном процессе. Данный фактор принципиально меняет взгляд на локацию производственных мощностей, меняя выстроенные логистические цепочки и приближая производственные мощности ближе к рынкам сбыта. Ярким примером наметившейся тенденции является запуск компанией Adidas нового завода по производству обуви в Германии, где процесс производства подразуме-

вает полную автоматизацию с использованием современных технологий, в том числе и технологии 3D-печати. В планах компании на ближайшие годы размещение еще нескольких заводов в США и Европе. Таким образом, появляются новые черты формирования современных бизнес-моделей подразумевающих, размещение производственных мощностей максимально близко к рынкам сбыта. Такая бизнес-модель способна быстро реагировать на потребности рынка, значительно выигрывая при этом на сокращении цепочек поставок готовой продукции. Применение промышленной 3D-печати позволяет сделать еще один, немаловажный шаг навстречу потребителю — размещение локальных, децентрализованных производств вблизи крупных городов с выпуском продукции, ориентированной непосредственно на потребителя данного региона или выпуск персонализированной продукции.

Персонализация продукции — это новый тренд в торговле и производстве, который будет обуславливать конкурентоспособность компаний на рынке. Развитие технологий 3D-печати способствует развитию этой тенденции, заставляя игроков на рынке перестраивать свои бизнес-модели. К примеру, те же производители обуви в погоне за клиентами смогут предлагать 3D-сканирование стопы для изготовления при помощи 3D-принтера персонализированной пары обуви, причем конкуренция со временем заставит продавца и производителя обуви снижать стоимость этой опции. Нужно отметить, что в последнее время наблюдается тенденция, когда разработчик бренда и в то же время производитель теряет интерес к продавцу как отдельному субъекту в цепочке добавленной стоимости. Он занимает эту нишу и создает монобрендовые розничные магазины, «приближаясь» таким образом еще ближе к потребителю и получая при этом плацдарм для запуска технологий производства и сбыта персонализированной продукции, имеющей множество опций [6].

К примеру, персонализация через 3D-печать в автомобилестроении в недалеком будущем сделает возможным выбирать не только цвет кузова автомобиля, но и его размеры, конфигура-

цию, обводы, фары и т. д. Говоря о запасных частях, локальные 3D-производства могут быстро создавать необходимый объем и ассортимент запасных частей на основе потребности на рынке, исключая при этом складирование, значительно уменьшив стоимость логистики и снижая время вероятного простоя. Последний фактор является важнейшим при продаже и дальнейшем сервисном обслуживании любого оборудования.

Развитие технологий и появление многофункциональных 3D-принтеров в домашних условиях позволит потребителю покупать или, правильнее сказать, создавать игрушки, аксессуары, предметы быта и прочее путем онлайн-покупки 3D-модели или печати изделия из открытого кода. Данная концепция позволяет сократить цепочку добавленной стоимости, исключив из нее только магазин, но и производство, максимально сблизив разработчика и потребителя. Всемирный бренд LEGO в ближайшее время вынужден будет в корне пересмотреть свою бизнес-модель, исключив из цепочек поставок готовой продукции ряд субъектов, стремясь при этом к новому формату «Разработчик — Потребитель», что не может не сказаться на снижении стоимости товара для конечного потребителя [7].

Модель «Разработчик — Потребитель» будет жизнеспособна и использована не только в бизнес-процессах крупных компаний, но и в малом бизнесе, обеспечив определенный процент занятости населения, что будет являться положительным фактором в период цифровизации экономики. Лепщик фигурок из глины легко может найти покупателя на свою продукцию, отсканировав и продав 3D-модель. Стоимость готовой продукции в этом случае будет значительно ниже, нежели фигурка была бы приобретена в розничном магазине и не только за счет отсутствия посредников между разработчиком и потребителем, но и за счет времени, потраченного лепщиком на изготовление всего одной модели из глины для сканирования, и потраченного сырья, тоже только для одной фигурки. При этом продажа исходного кода 3D-модели может осуществляться многократно на протяжении длительного времени.

Снижение стоимости технологий 3D-печати будет способствовать развитию микропроизводств и формата DIY, обеспечив предпринимателей средствами производства, способными создавать высокотехнологичную продукцию. Аналогично современным копировальным центрам в мегаполисах, создающим для жителей близлежащих домов персонализированный продукт высокого качества в минимальных объемах. Равно как и близлежащая кондитерская-пекарня, в будущем в борьбе за лояльность покупателя сможет создавать кондитерские изделия ранее невиданных форм [8].

На фоне открывающихся фантастических перспектив существует и ряд отрицательных последствий развития трехмерной печати. В частности, согласно выводам доклада Global Sustainable Development Report [9], аддитивное производство как элемент цифровизации мировой экономики несет в себе риски: сокращения рабочих мест, увеличение неравенства доходов населения, нарушение глобальных цепочек поставок, развитие форм нарушения авторских прав, хакерские атаки и прочее.

Развитие технологий 3D-печати способствует формированию следующих тенденций, оказывающих влияние на торговое предпринимательство:

- Перенос основных производственных мощностей крупных компаний в страны с высоким доходом населения, являющимися также и основными рынками сбыта.
- Создание и размещение локальных децентрализованных производств вблизи крупных мегаполисов.
- Снижение складских запасов.
- Изменения в логистических цепочках поставок.
- Развитие тенденции персонализации конечной продукции.
- Снижение транзакционных расходов и развитие бизнес-модели «Разработчик — Потребитель».
- Рост предприятий малого бизнеса, предоставляющих услуги 3D-печати.
- Усиление конкуренции со стороны малого бизнеса в создании высокотехнологичной продукции.
- Развитие потребительского движения формата DIY.

Таблица 1

Формирующиеся тенденции в условиях цифровизации и развития 3D-печати и их влияние на торговое предпринимательство

Тенденции	Перспективы	Риски
Перенос основных производственных мощностей крупных компаний ближе к основным рынкам сбыта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение логистических расходов. 2. Снижение сроков поставки. 3. Снижение стоимости готовой продукции. 4. Создание дополнительных рабочих мест в регионах сбыта. 5. Рост конкурентоспособности местного производителя 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост монобрендовых магазинов. 2. Сложность вывода на рынок товаров не местного производства
Создание и размещение локальных производств вблизи крупных мегаполисов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение логистических расходов. 2. Снижение сроков поставки. 3. Создание дополнительных рабочих мест в регионах сбыта. 4. Развитие моделей франчайзинга. 5. Рост конкурентоспособности местного производителя 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост монобрендовых магазинов. 2. Сложность вывода на рынок товаров не местного производства. 3. Исключение торговой организации из цепочки создания добавленной стоимости
Снижение складских запасов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение складских расходов 2. Снижение средств на поддержание товарного запаса. 3. Рост конкурентоспособности местного производителя 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение уровня безработицы в регионе сбыта. 2. Рост зависимости от мощностей производителя. 3. Сложность вывода на рынок товаров не местного производства

Продолжение таблицы 1

Тенденции	Перспективы	Риски
		<p>4. Исключение торговой организации из цепочки создания добавленной стоимости</p>
<p>Изменения в логистических цепочках поставок</p>	<p>1. Снижение логистических расходов. 2. Изменение сроков поставки 3. Снижение складских расходов 4. Снижение средств на поддержание товарного запаса. 5. Рост конкурентоспособности местного производителя</p>	<p>1. Увеличение стоимости доставки импортных товаров. 2. Увеличение сроков поставки импортных товаров. 3. Сложность вывода на рынок товаров не местного производства</p>
<p>Развитие тенденции персонализации конечной продукции</p>	<p>1. Рост конкурентоспособности местного производителя. 2. Лояльность покупателя. 3. Снижение складских расходов 4. Снижение средств на поддержание товарного запаса. 5. Развитие моделей франчайзинга</p>	<p>1. Рост зависимости от мощностей производителя. 2. Сложность вывода на рынок товаров не местного производства</p>
<p>Снижение транзакционных расходов и развитие бизнес модели Разработчик-Потребитель</p>	<p>1. Развитие моделей франчайзинга</p>	<p>1. Исключение торговой организации из цепочки создания добавленной стоимости. 2. Увеличение уровня безработицы в регионе сбыта</p>

Тенденции	Перспективы	Риски
Рост предприятий малого бизнеса предоставляющих услуги 3D-печати	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание дополнительных рабочих мест в регионах сбыта. 2. Снижение логистических расходов. 3. Новые покупатели и сфера деятельности. 4. Снижение стоимости готовой продукции. 5. Снижение складских расходов. 6. Снижение средств на поддержание товарного запаса. 7. Снижение сроков поставки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Исключение торговой организации из цепочки создания добавленной стоимости
Возрастающая конкуренция со стороны малого бизнеса в создании высокотехнологичной продукции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание дополнительных рабочих мест в регионах сбыта. 2. Снижение логистических расходов. 4. Снижение стоимости готовой продукции. 5. Снижение складских расходов. 6. Снижение средств на поддержание товарного запаса. 7. Снижение сроков поставки. 8. Появление новых брендов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Исключение торговой организации из цепочки создания добавленной стоимости
Развитие потребительского движения формата DIY	<ol style="list-style-type: none"> 1. Новые покупатели и сфера деятельности 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение продаж

Выводы:

Развитие технологий 3D-печати коренным образом повлияет на торговое предпринимательство, меняя выстроенные бизнес-модели.

По мнению автора, в краткосрочной перспективе аддитивное производство может оказать позитивное влияние на развитие торгового предпринимательства в целом, открывая новые рынки сбыта и новые товарные линейки.

В среднесрочной перспективе по мере развития тенденции персонализации товаров с максимальными опциями оптовая торговля может быть вытеснена из сектора потребительских товаров. В рознице будет усиливаться давление со стороны монобрендовых магазинов и франшиз.

В долгосрочной перспективе с развитием формата «Разработчик — Потребитель» торговое предпринимательство в сфере оптовой торговли потребительскими товарами может быть вытеснено окончательно, оставшись в сегменте товаров, не требующих персонализации. Розничная торговля претерпит существенные изменения, в большей степени ориентируясь на формат франчайзинга.

Библиография

1. *Кунин В. А., Кан Ю. Ч.* Отраслевые особенности и тенденции развития торгового предпринимательства // Российское предпринимательство. 2014. № 23. С. 69–78.

2. *Кунин В. А.* Влияние нестабильности отраслевых рынков на финансовую безопасность предприятий реального сектора экономики // Проблемы финансовой безопасности и эффективности экономических систем в XXI в.: материалы Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2017. С. 281–287.

3. *Чаплина А. Н., Герасимова Е. А.* Репутационная ответственность торгового предпринимательства // Проблемы современной экономики. СПб., 2014. С. 192–197.

4. 3D-печатная машина: будущее автомобильной промышленности // Официальный сайт компании Sculpteo. URL: www.sculpteo.com/blog/2017/12/27/3d-printed-car-the-future-of-the-automotive-industry/ (дата обращения: 10.01.2018).

5. Вы готовы к 3D-печати? // Официальный сайт исследовательского центра McKinsey&Company. URL: www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/are-you-ready-for-3-d-printing (дата обращения: 25.12.2017).

6. 3D-печать — производство по запросу // Официальный сайт Всемирного Экономического Форума. URL: www.weforum.org/search?utf8=&query=3d&cx=005374784487575532108%3Azwr8u4lxoba&cof=FORID%3A11&op.x=0&op.y=0&op=Search/ (дата обращения: 08.01.2018).

7. Экономика 3D-печати: общая перспектива затрат // Официальный сайт Оксфордского университета. URL: www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/research-projects/3DP-RDM_report.pdf (дата обращения: 21.12.2017).

8. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Изд-во «Э», 2017.

9. Устойчивое мировое экономическое развитие: доклад // Официальный сайт Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/10825Chapter3_GSDR2016_booklet.pdf (дата обращения: 09.01.2018).

О. Ю. Павлова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

Т. В. Шмулевич

*Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна
Санкт-Петербург, Россия*

**СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Ключевые слова: мониторинг дебиторской задолженности, кредитные лимиты покупателей, показатели оборачиваемости, платежеспособность предприятий.

В последние годы вследствие недостаточно систематизированной работы с контрагентами на многих российских предприятиях возникла проблема неконтролируемого роста дебиторской задолженности и снижения их платежеспособности [1]. Исходя из этого, возникла объективная необходимость смены приоритетов финансовой политики организаций. В современных условиях нестабильности экономики новым приоритетом должно стать эффективное решение вопросов управления дебиторской задолженностью. При этом наиболее важным аспектом управления дебиторской задолженностью является ее оптимизация и обеспечение своевременного и полного поступления денежных средств.

Рекомендуемая для отечественных предприятий система управления дебиторской задолженностью включает четыре этапа:

- прогнозирование дебиторской задолженности;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- мониторинг дебиторской задолженности;
- мотивация персонала.

Проанализируем указанные выше этапы.

Прогнозирование (планирование) объема дебиторской задолженности предполагает определение размера непогашенной задолженности прошлых лет и текущей задолженности, т. е. задолженности на начало и конец прогнозируемого периода. Размер текущей дебиторской задолженности целесообразно устанавливать на основании прогноза продаж, составляемого по договорам, с учетом условий оплаты (отсрочки платежа, скидок с договорной цены на продукцию), и планируемых коэффициентов инкассации, характеризующих темпы погашения дебиторской задолженности [2, с. 194].

При управлении кредитными лимитами клиентов работу с новыми контрагентами целесообразно начинать на условиях предоплаты или же предел кредитования можно ограничить суммой средней месячной выручки от реализации. Следующий шаг предусматривает формирование статистики платежей и поставок по каж-

дому контрагенту, далее необходимо установить кредитный лимит, который определяет максимально допустимую величину дебиторской задолженности для каждого контрагента. Она должна быть пропорциональна доле денежных средств от выручки за прошлый период в общем объеме реализации хозяйствующих субъектов.

Для установления лимита по кредиту необходимо знать размеры выручки от продаж каждого контрагента, специфику его работы и эффективность деятельности. На основании имеющихся данных и сложившейся величины дебиторской задолженности, необходимо сформировать расширенный реестр дебиторов для выявления ненадежных клиентов.

При разработке финансовой политики следует ориентироваться на надежность клиента и его бизнеса. Степень надежности бизнеса рекомендуется оценивать в баллах. На основании данных по оплате каждым дебитором определяется средний срок просрочки платежа, который затем сравнивается с допустимым сроком кредитования. Причинами отказа в предоставлении кредитного лимита могут стать: отсутствие обеспеченности контрагента основными средствами и, следовательно, невозможность погасить убыток за счет имущества в случае банкротства; рост кредиторской задолженности за полугодие в 2–3 раза — как свидетельство кризиса контрагента [3, с. 205].

Кроме того, учитываются продолжительность деятельности контрагента на рынке, динамика роста выручки и прибыли и дополнительные сведения от специалиста, посетившего предприятие покупателя. По результатам комплексного анализа кредитный комитет формирует оценку в баллах — от одного («Бизнес ненадежен, угроза банкротства») до пяти («Очень надежный бизнес»).

Мониторинг дебиторской задолженности предполагает следующие мероприятия:

1. Ориентацию на расширение числа контрагентов с целью снижения риска неуплаты отдельными покупателями.
2. Постоянный контроль состояния расчетов по просроченным и отсроченным платежам.
3. Дифференциацию покупателей по видам продукции, размерам закупок, платежеспособности, кредитной истории и возможным условий оплаты.

4. Осуществление претензионной работы на базе оперативных данных по просроченной задолженности.

5. Разработку различных моделей договоров с гибкими условиями оплаты, например предоставление клиентам скидок при досрочной оплате (спонтанное финансирование), так как снижение цен обуславливает расширение объема продаж, а также интенсифицирует приток денежных средств.

Систематический контроль состояния расчетов по просроченным и отсроченным платежам обязательно предполагает анализ скорости оборота дебиторской и кредиторской задолженностей, позволяющий выявить основные направления их оптимизации [4].

Для оценки оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей предлагается использовать группу показателей, пример расчета которых представлен в табл. 1. В финансовом анализе первостепенное значение уделяется контролю над соотношением дебиторской и кредиторской задолженности [5, с. 87]. Между ними, как правило, наблюдается прямая зависимость: неплатежи поставщикам часто связаны с отвлечением абсолютно ликвидных средств из оборота. В практической деятельности равенство между размерами активного и пассивного кредита признается нормальным состоянием расчетов на предприятии. Однако на желаемое соотношение существенно влияет принятая на предприятии стратегия управления оборотными активами (агрессивная, консервативная или умеренная) [6, с. 576].

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что на рассматриваемом предприятии произошло снижение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности. Сложившаяся ситуация негативно характеризует финансовое положение предприятия, так как говорит о сокращении скорости поступления ликвидных средств на его расчетный счет. Это подтверждается увеличением доли средств в расчетах в составе оборотных активов и ухудшением соотношения роста дебиторской задолженности и выручки.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. коэффициент текущей задолженности вырос в три раза и составил 2,98. Значительное увеличение обусловлено существенным ростом дебиторской задолженности при снижении размеров кредиторской задолженности. Это в очередной раз доказывает ухудшение условий расчетов с дебиторами.

Таблица 1

Рекомендуемый анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей для предприятий

Показатели	2015 г.	2016 г.	Абс. изм.	Темп роста, %
I. Исходные данные				
1. Выручка, тыс. руб.	514 889	776 097	261 208	150,7
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	71 793	144 709	72 916	201,6
3. Продолжительность периода, дни	380 940,5	533 459	152 518,5	140,0
4. Оборотные активы, тыс. руб.				
5. Сомнительная дебиторская задолженность, тыс. руб.	3661	8827	5166	241,1
6. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	72 393	48 560,5	-23 832,5	67,1
7. Себестоимость реализации, тыс. руб.	289 469	509 716	220 247	176,1
8. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	152 413	175 135	22 722	114,9
II. Расчетные показатели:				
			А. Показатели оборачиваемости	
Показатели	2015 г.	2016 г.	Абс. изм.	Темп роста, %
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (п. 1 : п. 2)	7,172	5,363	-1,809	-1,809

Показатели	2015 г.	2016 г.	Абс. изм.	Темп роста, %
10. Период погашения дебиторской задолженности, дни (п. 3 : п. 9)	50,2	67,1	16,9	
11. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, % (п. 2 : п.3)	18,8	27,1	8,3	
12. Доля сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, % (п. 5 : п. 2)	5,1	6,1	1,0	
13. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (п. 7 : п. 6)	3,999	10,497	6,498	
14. Период погашения кредиторской задолженности), дни (п. 3 : п. 13)	90,0	34,3	-55,7	
15. Доля кредиторской задолженности в общем объеме краткосрочных обязательств, % (п. 6 : п. 8)	47,5	27,7	-19,8	
Б. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности				
16. Коэффициент текущей задолженности (п. 2 : п. 6)	0,992	2,980	1,988	

Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятии показал, что срок погашения дебиторской задолженности на 32,8 дня больше, чем кредиторской задолженности. Предприятие должно учесть, что дальнейшее превышение дебиторской задолженности над кредиторской может создать угрозу его платежеспособности.

На этапе мотивации персонала необходимо ввести систему закрепления клиентов за конкретными менеджерами, работающими с контрагентами, которая определяет меру их ответственности за несвоевременную оплату счетов организаций. Для указанной категории работников целесообразно установить размер вознаграждения в зависимости от фактически поступившей суммы оплаты от покупателей, а не от величины «бумажных» продаж. В этом случае менеджеры будут лично заинтересованы в своевременном погашении задолженности контрагентом. Например, если сроки возврата задолженности не нарушены, то вся ее сумма будет включена в базу для расчета вознаграждения работника, а если оплата счетов была просрочена — снижается или исключается из базы. Такой подход дисциплинирует менеджеров, обязывает их проявлять личную ответственность при подборе контрагентов и эффективно работать с ними.

В заключение необходимо указать, что эффективная кредитная политика предприятия должна сочетать не только систематический контроль состояния расчетов по платежам и анализ оборачиваемости задолженностей, но и комплекс оперативных мер по ее взысканию. Это обеспечит хозяйствующим субъектам своевременное выявление просроченной задолженности и объективную оценку своего финансового состояния. Это также позволит предприятиям планировать деятельность с учетом обеспечения высокой конкурентоспособности.

Библиография

1. Финансы организаций в 2015 г.: официальная статистика [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance (дата обращения: 26.12.2017).

2. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ — современный инструментарий для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2014. 349 с.

3. Корпоративные финансы: учебник для вузов / под ред. М. В. Романовского, А. М. Вострунутовой. СПб.: Питер, 2014. 592 с.

4. *Басовский Л. Е.* Дебиторская задолженность: анализ, оценка и эффективный контроль [Электронный ресурс] // Центр корпоративного обучения «Элитариум». URL: <http://www.elitarium.ru/debitorskaja-zadolzhennost-analiz-ocenka-kontrol-uchet-ocenka-vidy/> (дата обращения: 26.12.2017).

5. *Никифорова Н. А., Донцова Л. В.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. М.: Дело и сервис, 2015. 159 с.

6. *Ковалев В. В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2016. 1104 с.

А. В. Петренко

*Директор Исследовательской компании
«ГРИФОН-ЭКСПЕРТ»*

Е. И. Людаева

*Начальник аналитического отдела
Исследовательской компании «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ»
Санкт-Петербург, Россия*

**МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
РЕГИОНОВ РОССИИ
(на примере Северо-Западного федерального округа)**

Ключевые слова: инвестиции, рейтинг, инвестиционная привлекательность региона, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс.

Инвестиционная привлекательность региона способствует привлечению инвестиций частных инвесторов в развитие раз-

личных отраслей экономики, а также повышает конкурентоспособность региона, обеспечивая устойчивые темпы экономического и социального развития. Актуальность привлечения инвестиций в российское сельское хозяйство обусловлено введенными антироссийскими экономическими санкциями и ответными российскими контрсанкциями, запрещающими импорт в Россию определенных видов зарубежной сельскохозяйственной продукции и ряда продуктов питания. Введенное Россией продовольственное эмбарго способствовало появлению новых ниш на рынке для российских производителей сельскохозяйственной продукции и продуктов питания и, соответственно, вызвало рост интереса инвесторов к данной отрасли.

Россия — уникальная страна, имеющая разные природно-климатические зоны, многообразие ландшафтов, отличающихся своей неоднородностью, имеющая разную плотность населения, транспортно-логистическую инфраструктуру, разное социально-экономическое положение регионов. Все эти факторы оказывают прямое влияние на развитие сельского хозяйства. В этих условиях для привлечения инвестиций особо актуально исследование инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса регионов России, а также составление рейтинга привлекательности регионов, чему и посвящена настоящая статья на примере Северо-Западного федерального округа.

История оценок инвестиционной привлекательности регионов и стран мира насчитывает более 30 лет. Большой опыт и уникальную методологическую базу по составлению различных рейтингов стран имеют международные консалтинговые компании так называемой «большой тройки» — Moody's, Standard and Poors (S&P) и FitchRatings. Большинство западных методик представляют собой оценку кредитоспособности региона на основе анализа различных факторов, таких как возвратность и экономическая эффективность инвестиций; доступность кредитования; анализ политической ситуации в регионе; анализ социально-демографического положения регионов; исследование инфраструктуры регионов и т. д.

В настоящее время в Российской Федерации составлением рейтингов инвестиционной привлекательности занимаются спе-

циализированные рейтинговые агентства, имеющие свои авторские методики в области оценки инвестиционной привлекательности регионов. Наиболее известные из них: Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (ООО «РАЭК-Аналитика»), публикующее ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России; «Агентство стратегических инициатив», «Национальное рейтинговое агентство» и Институт Экономики Российской Академии Наук (РАН России), Исследовательская компания «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ».

Определения инвестиционного климата, инвестиционной привлекательности регионов и методы для оценки показателей инвестиционной привлекательности широко представлены в работах российских экономистов: А. Н. Асаула, Л. Г. Ахтариевой, Г. Г. Фетисова, К. Гусевой, А. Р. Бакиджанова, С. У. Филина, Н. И. Климовой, А. М. Бекетовой и других.

Из существующих российских методик оценки инвестиционной привлекательности региона можно выделить три основные группы методов, используемых для диагностики условий и факторов, оказывающих влияние на развитие регионов: экономико-математические методы, методы факторного анализа и методы экспертных оценок.

Специалисты Исследовательской компании «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ» А. В. Петренко и Е. И. Людаева предложили свою методику составления рейтинга инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса регионов СЗФО.

Расчет осуществлялся на основании показателей, характеризующих развитие сельского хозяйства в исследуемых областях, общее экономическое и социальное состояние, а также уровень развитости транспортно-логистической инфраструктуры.

В результате для итогового рейтинга использовались три группы показателей:

1. Показатели, характеризующие общий инвестиционный потенциал:

- Показатели производственно-финансового развития.
- Показатели социального развития.

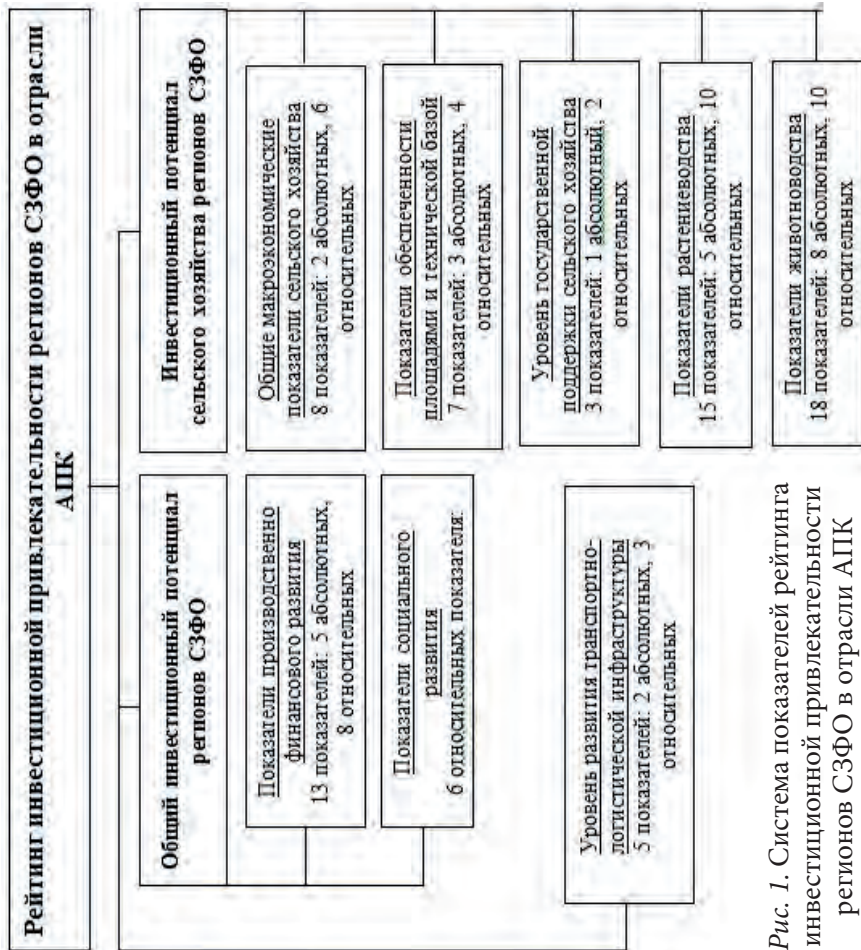


Рис. 1. Система показателей рейтинга инвестиционной привлекательности регионов СЗФО в отрасли АПК

2. Показатели, характеризующие состояние и инвестиционный потенциал сельского хозяйства:

- Общие макроэкономические показатели сельского хозяйства региона.
- Показатели обеспеченности площадями и технической базой.
- Уровень государственной поддержки сельского хозяйства региона.
- Показатели растениеводства.
- Показатели животноводства.

3. Показатели, характеризующие уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры.

Всего для составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов в отрасли сельского хозяйства использовалось 75 показателей, в числе которых 26 абсолютных и 49 относительных (рис. 1).

Этапы расчета итогового рейтинга:

1. По каждому из 75 показателей приводились данные по 10 регионам СЗФО (без учета Санкт-Петербурга, так как в нем не ведется сельское хозяйство).

2. На основании значений полученных показателей выставлялись рейтинги по регионам: по каждому показателю 10 регионам СЗФО присваивались соответствующее место.

3. По сумме рейтинговых значений по всем показателям 10 регионам были присвоены места в итоговом рейтинге инвестиционной привлекательности регионов СЗФО в отрасли сельского хозяйства.

4. Кроме того, для каждой группы показателей был построен отдельный рейтинг по аналогичной методике: по сумме рейтинговых значений показателей определенной группы 10 регионам СЗФО были присвоены места в данной группе показателей.

В табл. 1 приведены значения итогового рейтинга инвестиционной привлекательности регионов СЗФО в отрасли сельского хозяйства, а также рейтинги регионов по двум группам показателей: общий инвестиционный потенциал, а также состояние и инвестиционный потенциал сельского хозяйства.

Таблица 1

**Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов СЗФО
в отрасли сельского хозяйства**

№	Регионы	1. Общий инвестиционный потенциал региона	2. Оценка состояния и инвестиционного потенциала сельского хозяйства региона	Показатели растениеводства	Показатели животноводства	3. Транспортно-логистический потенциал региона	Итоговый рейтинг инвестиционной привлекательности региона
1	Ленинградская область	1	1	3	1	1	1
2	Вологодская область	5	3	4	2	3	2
3	Калининградская область	8	2	2	4	2	3
4	Новгородская область	7	4	1	5	5	4
5	Псковская область	10	5	6	3	4	5
6	Архангельская область без НАО	6	6	5	7	6	6
7	Республика Коми	4	7	7	6	7	7
8	Ненецкий автономный округ	2	9	10	9	10	8
9	Мурманская область	3	10	9	10	9	9
10	Республика Карелия	9	8	8	8	8	10

В результате исследования и составления рейтинга самыми привлекательными регионами для инвестирования в сельское хозяйство являются три региона СЗФО:

- Ленинградская область.
- Вологодская область.
- Калининградская область.

Д. А. Петренко
Ведущий эксперт международного
информационно-аналитического центра
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета
Санкт-Петербург, Россия

ИНТЕГРАЦИЯ ОБЛАЧНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ФИРМЫ: ОПЫТ ЕВРОПЫ

Ключевые слова: облачное ПО, SaaS, Public cloud, уровень адаптации SaaS.

Облачные сервисы для бизнеса — явление новое, но активно набирающее популярность как среди мелких компаний и фрилансеров, так и среди крупных фирм и корпораций. В Интернете можно найти множество статей, посвященных облачным вычислениям. Однако наиболее комплексно изучили этот вопрос американские специалисты Питер Мелл и Тим Гранс из Лаборатории Информационных Технологий Национального Института Стандартов и Технологий (NIST). В своей работе *The NIST Definition of Cloud Computing* они дали следующее определение: облачные вычисления — это модель предоставления удобного сетевого доступа в режиме «по требованию» к коллективно используемому набору настраиваемых вычислительных ресурсов (например, сетей, серверов, хранилищ данных, приложений и/или сервисов), которые пользователь может оперативно задействовать под свои задачи и высвободить при сведении к минимуму числа взаимодействий с поставщиком услуги или собственных управленческих усилий. Эта модель направлена на повышение доступности вычислительных ресурсов и сочетает в себе пять главных характеристик, три модели обслуживания и четыре модели развертывания (перевод Д. А. Кабатова) [1].

К основным характеристикам облачных вычислений относятся:

1. Самообслуживание, т. е. потребитель может пользоваться облачными сервисами самостоятельно, без взаимодействий с персоналом поставщика услуг.

2. Доступ через Интернет — все сервисы доступны в онлайн-режиме с использованием компьютеров, ноутбуков, планшетов и мобильных телефонов.

3. Объединение ресурсов в пул, т. е. поставщик объединяет свои вычислительные ресурсы в пул для обслуживания большого числа потребителей, используя принцип множественной аренды (Multi-tenancy). Таким образом, виртуальные и физические ресурсы распределяются согласно потребностям потребителей. Различные физические и виртуальные ресурсы динамически распределяются и перераспределяются в соответствии с потребностями пользователей. К таким ресурсам относятся хранилище данных, вычислительная мощность, оперативная память, пропускная способность, виртуальные машины.

4. Быстрая адаптационная способность, т. е. вычислительные возможности автоматически подстраиваются под потребности пользователя и масштабы проводимых операций. Пользователю кажется, что возможности сервисов ничем не ограничены, могут быть приобретены в любое время в любом количестве.

5. Контроль и доступность информации, т. е. использование ресурсов отслеживается, контролируется, потребителю и разработчику предоставляются отчеты.

Существуют следующие модели обслуживания:

- Cloud Software as a Service (SaaS) — облачное программное обеспечение (ПО) как услуга;
- Cloud Platform as a Service (PaaS) — облачная платформа как услуга;
- Cloud Infrastructure as a Service (IaaS) — облачная инфраструктура как услуга.

Для управления бизнес-процессами в основном используется первая модель — SaaS, о ней и пойдет речь в данной статье. ПО как услуга — использование приложения, функционирующего на облачной инфраструктуре. Потребитель не контролирует и не управ-

ляет облачной инфраструктурой, на которой запущено приложение, включая сеть, сервера, операционные системы, хранилища данных и даже параметры приложения.

Модели развертывания включают в себя:

- Private Cloud (Частное облако).
- Community cloud (Облако сообщества).
- Public cloud (Публичное облако).
- Hybrid cloud (Гибридное облако).

В бизнесе используется преимущественно публичное облако. Публичное облако — это облачная инфраструктура, доступная всем желающим или широкой группе пользователей.

Как понятно из названия, облачные сервисы представляют собой услуги для оптимизации бизнеса с использованием облачных технологий. Они распространены по модели ПО как услуга через публичное облако [1].

Использование облачных приложений для управления экономическими процессами фирмы дает множества преимуществ:

- 1) объединение всех бизнес-процессов в одном приложении;
- 2) хранение всей документации и информации в одном месте;
- 3) быстрая коммуникация отделов и подразделений фирмы;
- 4) отслеживание эффективности бизнес операций;
- 5) ускорение бизнес процессов;
- 6) возможность глубокого анализа и контроля всех проектов и финансовых операций фирмы [2].

Современные облачные приложения для бизнеса включают в себя множество функций, позволяющих перевести все экономические и управленческие процессы в виртуальное пространство.

Развитые европейские страны являются ведущими игроками на рынке облачных технологий. В 2016 г. 21% предприятий ЕС использовали облачные технологии. Из них 51% использовали передовые облачные сервисы, относящиеся к финансовым и бухгалтерским программным приложениям, остальные использовали облачное ПО преимущественно для хранения файлов в электронной форме и интеграции ПО с электронной почтой.

Облачные приложения используются для следующих финансовых операций:

- ведение бухгалтерии;
- контроль прибыли и расходов;
- формирование отчетов для налоговой, фондов и управленческих нужд;
- составление счетов, актов;
- управление продажами и закупками и пр.

Безусловным лидером по использованию облачных сервисов являются страны Северной Европы — Финляндия, Швеция, Дания и Норвегия, в этих странах адаптация SaaS превышает 40%, в то время как средний уровень адаптации по ЕС составляет 21%. Также лидерами в Европе являются Ирландия, Великобритания, Нидерланды и Бельгия.

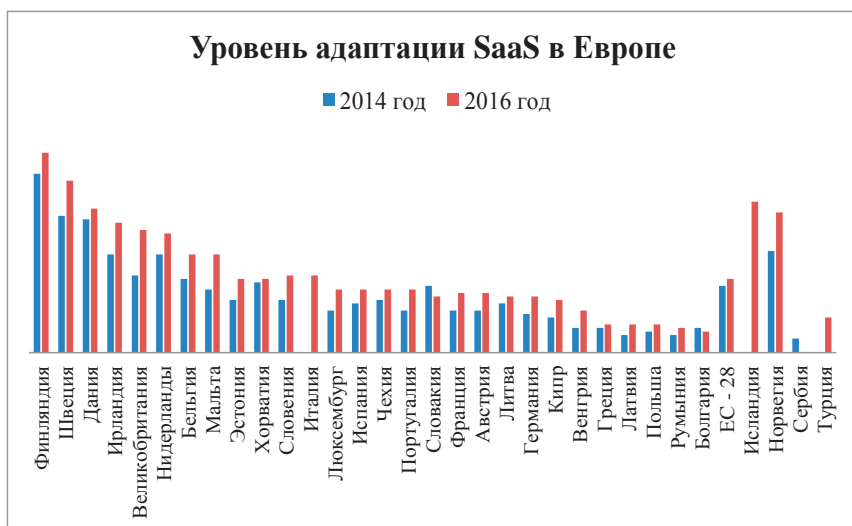


Рис. 1. Уровень адаптации SaaS в Европе [3]

С 2014 по 2016 г. практически во всех странах Европы (кроме Словакии и Болгарии) степень использования облачного ПО увеличилась на несколько процентов. Это говорит о быстром росте SaaS в Европе, хотя во многих странах уровень адаптации значительно ниже среднего уровня по ЕС-28.

По данным на конец 2016 г. в Европе облачные сервисы для бизнеса используются в основном в следующих секторах экономики [3]:

- коммуникации — 54%;
- наука и технологии — 35%;
- жилье — 24%;
- администрация — 23%;
- электроэнергия, газ, вода и пр. — 20%;
- продажи — 19%;
- производство — 18%;
- строительство — 17%.

При этом в большинстве стран лидирующими секторами по использованию облачных решений являются коммуникации, наука и технологии, жилье.

Рассмотрим основных лидеров европейского рынка.

Таблица 1

Лидеры европейского рынка облачного ПО

Характеристики продукта	Название продуктов и компаний		
	Dapulse [4]	Wrike [5]	Clarizen [6]
Доступные платформы	Web, iPhone App, Android App, Windows App	Web, iPhone App, Android App	Web, iPhone App, Android App
Целевая аудитория	Фрилансеры, мелкий бизнес, средний бизнес, крупный бизнес	Средний бизнес, крупный бизнес	Средний бизнес, крупный бизнес
Стоимость	21 долл./мес.	9,80 долл./мес.	45 долл./мес.
Финансовые опции	– оценка и учет затрат; – формирование отчетов	– бюджетирование; – отчетность	– планирование бюджета; – отчетность
Основные опции	– коммуникация сотрудников; – управление проектами;	– управление проектами; – создание персональных задач;	– управление проектами, – таймтрекер; – диаграмма Ганта;

Характеристики продукта	Название продуктов и компаний		
	Dapulse [4]	Wrike [5]	Clarizen [6]
	<ul style="list-style-type: none"> – документооборот, – e-mail; – интеграция с Dropbox, Google Drive, Pipedrive; – управление персоналом и пр. 	<ul style="list-style-type: none"> – документооборот; – управление ресурсами; – шаблоны проектов и пр. 	<ul style="list-style-type: none"> – календарь; – обсуждения и заметки; – интеграция в Outlook, AutoCAD, MS Project и пр.
Сектора экономики, в которых используется	IT, маркетинг и реклама, продажи, консалтинг, менеджмент	IT, маркетинг и реклама, дизайн, менеджмент	IT, управление человеческими ресурсами, менеджмент

Облачные приложения для бизнеса доступны не только через интернет-браузер, но также и на мобильном телефоне, что позволяет работать в любом месте. Целевой аудиторией может быть бизнес любого размера. Облачное ПО выполняет множество управленческих, финансовых и специализированных функций, они интегрированы со многими программами и приложениями, что позволяет осуществлять абсолютно всю работу фирмы в одном приложении.

Однако существует ряд факторов, препятствующих распространению облачных технологий. В Европе к таким факторам относятся риск потери хранящихся на облаке данных, отсутствие четкого понимания места хранения информации, стоимость, страх персонала перед использованием компьютерных технологий [3].

Библиография

1. Кабатов Д. А. Что такое облачные сервисы для небольших компаний? [Электронный ресурс]. URL: http://www.moysklad.ru/chto_takoe_oblachnye_servisy/ (дата обращения: 24.12.2017).

2. Глазунов С. Бизнес в облаках. Чем полезны облачные технологии для предпринимателя [Электронный ресурс]. URL: <https://kontur.ru/articles/225> (дата обращения: 24.12.2017).

3. Eurostat, Cloud computing for business yet to go mainstream in the EU [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Cloud_computing_-_statistics_on_the_use_by_enterprises (дата обращения: 24.12.2017).

4. URL: <https://dapulse.com/> (дата обращения: 24.12.2017).

5. URL: <https://www.wrike.com/ru/> (дата обращения: 24.12.2017).

6. URL: <https://www.clarizen.com/> (дата обращения: 24.12.2017).

Н. И. Печиборщ

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

Санкт-Петербург, Россия

ФИНАНСОВЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ (КОНТРОЛЛИНГ) КАК ПРОВОДНИК В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Ключевые слова: цифровая экономика, информационные технологии, контроллинг, организационное развитие, системный подход, комплексное решение проблем, управление данными, прогнозирование, взаимосвязи.

«Цифровая экономика — совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объемов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств» [4].

В Программе развития цифровой экономики РФ до 2035 г. особо отмечается, что «ключевым фактором успеха в цифровой экономике становятся не технологии, а новые модели управления технологиями и данными, позволяющие осуществлять оперативное реагирование и моделирование будущих вызовов и проблем».

Автоматизированный анализ больших данных предполагает нечто большее, чем просто анализ огромных объемов информации. Проблема в том, что предприятия могут иметь доступ к огромному объему своих данных и не иметь необходимых инструментов, чтобы установить взаимосвязи между этими данными и сделать на их основе значимые выводы [2].

Важнейшим условием успешного развития промышленных предприятий становится возможность фиксировать и анализировать эти массивы и потоки информации. Особо следует отметить необходимость объединения информационных потоков, которые не имеют общего происхождения, но объединяя их, возможно получить новую картину или прогнозную модель [3].

То есть на первый план выходит такая компетенция организации как способность «самообучаться» — анализировать свою базу данных (умения, структуры и ценности) и перестраивать, приспособливать эту базу знаний к изменениям внешней среды [1].

Целью контроллинга (управленческого учета) организации является подведение итогов деятельности, анализ и оценка эффективности использования вверенных менеджерам ресурсов, своевременное и точное предоставление информации для принятия управленческих решений. Для того, что максимально быстро и оперативно собрать нужные данные сотрудники отдела контроллинга зачастую являются инициаторами цифровой экономики, электронного документооборота.

Электронный документооборот (электронное взаимодействие) последнее время набирает все больший оборот, завоеывая все новые сферы экономики.

В частности, электронная торговля как форма взаимодействия с потребителем охватывает весь спектр отношений — прямое взаимодействие потребителей с потребителями (С2С), взаимодействие продавцов с потребителями (В2С), взаимодействие между

предпринимателями (B2B), взаимодействие бизнеса и государства в электронной форме (B2G) и др.

Подобный формат электронного взаимодействия не только значительно ускоряет решение задач, но и существенно влияет на экономические показатели, результаты деятельности.

«В настоящее время национальный рынок России оценивает объем электронной торговли в 2015 г. в пределах 550 млрд долл. США в секторах B2B и B2G и 760 млрд руб. в секторе B2C. При этом результаты исследований за 2015 г. свидетельствуют о том, что, несмотря на заметное снижение средних показателей закупочной деятельности компаний, в 2015 г. объем российского рынка электронной торговли B2B продемонстрировал около 10% роста» [3].

Подобную положительную тенденцию можно наблюдать и в сфере связи и телекоммуникации, и в транспорте и логистики, и в сфере финансовых услуг.

«В условиях цифровой экономики данные становятся формой капитала. Формирование, накапливание и использование такого рода капитала требуют тесного сотрудничества государства и бизнеса, государства и гражданского общества, бизнеса и гражданского общества.

Однако экономические преимущества получают те государства и хозяйствующие субъекты, которые имеют не только доступ к данным, но также эффективные технологии их обработки. Качественный рост экономики возможен при наличии технологий, позволяющих максимально возможно точно оценивать текущее состояние рынков и отраслей, а также осуществлять эффективное прогнозирование их развития и быстро реагировать на изменения в конъюнктуре национальных и мировых рынков» [4].

В связи с этим особое значение приобретает развитие информационных технологий, позволяющих выстраивать отраслевую логическую модель.

«Отраслевая логическая модель — это предметно-ориентированное, интегрированное и логически структурированное представление всей информации, которая должна находиться в корпоративном хранилище данных, для получения ответов как на

стратегические, так и на тактические бизнес-вопросы. Основное назначение моделей — облегчение ориентации в пространстве данных и помощь в выделении деталей, важных для развития бизнеса» [6].

В современных условиях для успешного ведения бизнеса совершенно необходимо иметь четкое понимание связей между различными компонентами и хорошо представлять себе общую картину организации. Идентификация всех деталей и связей с помощью моделей позволяет наиболее эффективно использовать время и инструменты организации работы компании.

Таким образом, с целью успешного развития компаниям необходимо объединить две составляющие: аналитическая постановка целей организации с помощью инструментов контроллинга и быстрая своевременная обработка результатов с помощью инструментов информационных технологий.

Библиография

1. *Ходкинсон Дж. П., Сперроу П. Р.* Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / пер.с англ. Х.: Гуманитарный Центр, 2007, 392 с.

2. *Добрынин А. П.* Цифровая экономика — различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies. 2016. Т. 4.

3. *Нечеухина Н. С., Полозова Н. А., Буянова Т. И.* Контроллинг как механизм успешной трансформации промышленности в цифровую экономику // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. А. В. Бабкина. СПб., 2017. С. 256–277.

4. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf> (дата обращения: 14.02.2018).

5. *Спир С.* Догнать зайца: как лидеры рынка выигрывают в конкурентной борьбе и как великие компании могут их настичь / пер. с англ. М.: Ин-т комплексных стратег. исследований, 2010. 288 с.

6. Куприяновский В. П., Уткин Н. А., Намиот Д. Е. [и др.]. Цифровая экономика = модели данных + большие данные + архитектура + приложения? // International Journal of Open Information Technologies. 2016. Т. 4. № 5. С. 1–13.

С. А. Пчелинцева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: управление затратами, малый и средний бизнес, затраты, статьи затрат.

В текущих условиях экономической нестабильности управление затратами на предприятиях малого и среднего бизнеса является одним из важнейших процессов ведения деятельности. Для эффективного использования капитала предприятия необходимо поддерживать такой уровень затрат, при котором будет возможно, как минимум, реализовать самоокупаемость деятельности, а в лучшем случае иметь положительный уровень прибыли.

Затраты — это выражение стоимости ресурсов, которые были использованы для производства продукции (оказания услуг, осуществления работ), и, в соответствии с законодательством и учетной политикой, переходящих в себестоимость этой продукции.

Затраты предприятия, независимо от их вида и отношения к производственному процессу, оказывают непосредственно влияние на совокупный финансовый результат хозяйственной деятельности, т. е. на прибыль. Чтобы повысить уровень прибыли, не особо изменяя цену продукции, часто прибегают к снижению стоимости производства и затрат на предприятие в целом.

Однако попытки снизить суммы затрат могут привести к отрицательному результату в виде снижения качества производимой продукции, оказываемых услуг и выполняемых работ. В связи с чем необходимо находить такой объем затрат, при котором можно будет установить цены на продукцию, соответствующие ее качеству и сегменту, к которому эта продукция относится.

В ходе осуществления своей деятельности, предприятие несет издержки на производство продукции, содержание основных фондов, их модернизацию, обновление, приобретение оборотных средств, содержание производственных рабочих и административно-управленческого персонала, а также на иные аспекты своей деятельности.

Традиционно самыми большими статьями расходов являются производственные затраты, относящиеся непосредственно на основное производство. Их сумма составляет производственную себестоимость, включающую в себя себестоимость цеховую и общехозяйственные расходы.

Кроме того, предприятие несет также реализационные затраты, включающие в себя такие статьи, как упаковка, хранение, логистика, маркетинг и др.

Бесспорно, что важнейшей задачей для каждого предприятия в условиях современного рынка является повышение эффективности производства и в результате этого — получение максимальной прибыли, величина которой в основном зависит. Но сегодня в условиях кризиса на первый план выдвигается проблема выживания и сохранения своих позиций на рынке, а не максимизация прибыли, поэтому особенно актуальным вопросом сейчас является грамотное управление затратами на предприятии, так как это позволяет снижать издержки производства и устанавливать более гибкие цены.

Чтобы сделать грамотный выбор того или иного метода или инструмента управления затратами, необходимо сопоставить выгоду от его использования с затратами на его применение. При этом следует учитывать факторы, оказывающие непосредственное влияние на выбор того или иного метода управления затратами. В российской практике традиционно сложилось мнение, что

учету и управлению затратами внимание уделяется в основном на крупных и средних предприятиях. Тем не менее в современных условиях жесткой конкуренции и необходимости приспособления к изменившимся условиям рынка наиболее важным становится получение объективной информации о расходах и себестоимости выпускаемой продукции для эффективного управления как на малых, так и на средних предприятиях [2].

Предприятия малого среднего бизнеса закрепляют свои положение в современных условиях развития экономики. Они осваивают новые виды деятельности почти во всех отраслях экономики, при этом, затрагивая такие функции, которые либо недостаточно выполняются, либо вообще не выполняются другими хозяйствующими субъектами. Малые фирмы можно назвать своеобразным фундаментом развития рыночной экономики, воедино связывающими все ее звенья. Также важнейшей функцией их деятельности является поддержание конкуренции благодаря их многочисленности, гибкости, свободы ценовой политики.

По итогам форума малого и среднего бизнеса, в котором принимал участие Глава Российского государства, был подписан перечень поручений в поддержку малого и среднего бизнеса, который также включили в антикризисный план. «Тот план, который мы сейчас разрабатываем, будет содержать большой блок по поддержке малого и среднего предпринимательства в 2016 г.», — сообщил первый зампред Правительства Игорь Шувалов [3]. Несмотря на сложнейший 2015 г., многие мелкие и средние предприятия все же готовы инвестировать и расширяться. В этом им могут помочь как прежние, так и только что принятые меры поддержки МСБ. Основная задача теперь — сделать так, чтобы предприниматели этими мерами воспользовались [там же].

Нетривиальность управления затратами на предприятиях малого и среднего бизнеса заключается в специфике ведения бухгалтерского учета, выбор формы которого определяется применяемой на малом предприятии системой налогообложения. Для предприятий малого и среднего бизнеса законодательством предусматривается упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, они имеют

право не вести бухгалтерский учет (за исключением учета основных средств и нематериальных активов), но это их не освобождает от необходимости его организации на предприятии вообще. Бухгалтерский учет на предприятиях малого и среднего бизнеса нужно производить для наблюдения за финансовым положением предприятия, а также для оценки результатов его хозяйственной деятельности [4]. Однако даже тщательное ведение бухгалтерского учета порой не предоставляет необходимый объем данных, нужных для своевременного контроля и управления затратами. Такая информация формируется только с помощью системы учета и управления затратами, которая является важной составной частью системы управления предприятием в целом, и должна рассматриваться во взаимодействии с другими ее элементами, последовательно реализующими основные функции управления, находящиеся в тесной взаимосвязи друг с другом и направленные на минимизацию и оптимизацию затрат [1]. Основными функциями управления являются планирование, учет, анализ и контроль. Такой подход к формированию функций управления характерен не только для системы управления крупным предприятием, но и для предприятий сферы малого и среднего бизнеса.

Оценивая российский и зарубежный опыт в разработке систем управления затратами необходимо сделать акцент на следующие:

- полный документальный учет расходов предприятия;
- отдельный учет постоянных и переменных затрат;
- применение современных аналитических инструментов контроля затрат.

На начальном этапе учет и анализ затрат на предприятиях малого и среднего бизнеса достаточно вести в унифицированных формах учета и отчетности. Анализ затрат на предприятиях малого и среднего бизнеса необходимо производить следующим образом:

- 1) оценка изменяя затрат, которая дает возможность наблюдать за изменением отдельных статей расходов, предотвратить неконтролируемый рост затрат;

- 2) оценка структуры затрат, которая позволяет сконцентрироваться на основных статьях расходов, занимающих большую часть затрат предприятия;
- 3) сравнение фактического уровня затрат с запланированным, что дает возможность корректировать запланированный финансовый результат в зависимости от уровня расходов предприятия.

Невзирая на огромные достижения в разработке вопросов управления затратами в современной экономической науке, в практике работы отечественных предприятий сохраняются определенные трудности продвижения современных методов управления затратами, которые хорошо уже зарекомендовали себя за рубежом. Трудности продвижения данных методов для российского менеджмента в современных условиях связаны с изъянами российского законодательства, неимением в нашей стране доступных достоверных информационных каналов, необходимостью обучения и повышения квалификации работников малых предприятий и т. д.

Вместе с тем, Российская концепция управления затратами малого и среднего бизнеса обретает в современных условиях всеобщие изменение, внося изменение и дополнение в действующий набор методов управления затратами, а также приспособлявая иностранные разработки к российским реалиям.

Библиография

1. *Ежкова И. В.* Себестоимость продукции предприятия — от законодательно учетного к управленческому подходу // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2013. № 1. С. 25–31.
2. *Ефремова А. А.* Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. М.: Вершина, 2014. 208 с.
3. *Петров В.* Путин пообещал оказать господдержку малому бизнесу // Российская газета. 2016. 25 янв.
4. *Голанцева Ю.* Учет и отчетность субъектов малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.auditit.ru/articles/account/buhaccounting/a6/186407.html> (дата обращения: 24.01.2018).

5. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/a94b9b804d57047cb2acf2bafc3a6fce (дата обращения: 24.01.2018).

А. Ю. Румянцева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

НЕПЛАТЕЖИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

***Ключевые слова:** неплатежи, дебиторская задолженность, рыночные институты, финансовые ресурсы.*

Определение причин и факторов возникновения и расширения масштабов неплатежей является вопросом актуальным, сложным и неоднозначным, требующим глубокого изучения. Как показала мировая практика, устранение проблемы неплатежей требует принятия комплексных и системных мер, что, в свою очередь, переопределяет необходимость определения природы формирования и основные каналы распространения неплатежей.

Эмпирические исследования, посвященные вопросам формирования и распространения неплатежей, показали, что существует достаточно большое количество факторов, обуславливающих возникновение данных процессов, имеющих как макроэкономический, так и микроэкономический характер, что свидетельствует о многоаспектности и сложности данного процесса.

Среди основных факторов можно выделить:

- жесткую денежно-кредитную политику, которая приводит к сжатию объемов кредитования, так называемому «дефициту кредитования»;
- недостаточность оборотных средств и низкий уровень монетизации экономики;

- неэффективность деятельности предприятий;
- неисполнение государственного бюджета;
- уход от налогообложения и высокий уровень коррупции;
- неэффективная система работы института банкротства;
- степень открытости и др. [1, с. 73].

Все имеющиеся гипотезы относительно причин возникновения неплатежей в экономике, как правило, подразделяют на три модели.

Первая — основывается на предположении наличия преднамеренного неисполнения обязательств субъектами экономики, что характерно для систем с недостаточно эффективно работающими рыночными институтами.

Вторая и третья модели базируются на том, что неплатежи являются вынужденным явлением (т. е. не зависящим от субъекта, у которого возникает задолженность, а обусловленным внешней средой). Согласно второй модели, неплатежи представляют собой временное явление, вызванное краткосрочным кассовым разрывом.

В данной модели фактором неплатежей является недостаточное развитие финансовой системы, рост неплатежей может являться следствием проведения жесткой денежно-кредитной политики, высокой доли директивного кредитования. Здесь следует отметить, что любые неплатежи, вне зависимости от природы их возникновения, приводят к нарушению адекватности процесса отбора компаний-заемщиков, которые испытывают временные финансовые трудности, и тех, которые являются неэффективными и нежизнеспособными, что впоследствии ведет к постепенному сжатию объемов кредитования (возможному росту проблемных активов банковской системы) и, как следствие — дальнейшему росту неплатежей по второй модели (разрастание спирали неплатежей).

Таким образом, накопление неплатежей в экономике в значительной степени обусловлено не столько неэффективностью деятельности, а неплатежами контрагентов распространение посредством передачи от одного субъекта экономики к другому является свойством неплатежей, которое способствует их разраста-

нию). В свою очередь, неплатежи рассматриваются как реакция экономических агентов на сжатие ликвидности — сокращение объемов кредитования.

Наличие устойчивой взаимосвязи между объемами платежей и денежной массой в обращении свидетельствует в пользу монетарных факторов формирования неплатежей [2, с. 43]. Однако, в ряде случаев, например при реализации государством мер, направленных на стимулирование процессов модернизации и увеличение инвестиций, в том числе посредством предоставления налоговых льгот, сокращения социальных расходов, когда вследствие различных причин может наблюдаться обратный эффект — искусственное ограничение инвестиций и рост социальной напряженности, а также при

Согласно значительному количеству исследований, в основе неплатежей лежит неэффективность деятельности.

Такие виды платежей, как платежи в бюджет и задолженность по заработной плате, являются индикатором наличия мягких бюджетных ограничений, скрытого субсидирования неэффективных предприятий, неэффективной работы института банкротства. Именно данные предпосылки — неэффективность производства, неэффективная бюджетная политика и др., т. е. наличие системных проблем легли в основу третьей модели «субсидии неэффективным предприятиям». В случае, если платежи обусловлены неэффективностью функционирования финансовой системы, то по мере развития финансовых рынков, реформирования и либерализации банковской системы, проблемы платежей будут устранены.

Однако, как показывает мировой опыт, как правило, решение проблемы платежей не может ограничиваться мерами только в сфере денежно-кредитной политики. Одним из важных показателей, оказывающих наибольшее влияние на рост кредиторской задолженности, является валютный курс. Наличие данной взаимосвязи является ожидаемым, учитывая процессы модернизации и значительные объемы импорта машин и оборудования, что обуславливает чувствительность хозяйствующих субъектов к колебаниям валютного курса.

Руководители и специалисты в числе особо неблагоприятных причин и факторов неплатежей предприятий называют чрезмерно высокую налоговую нагрузку на предприятия — отечественных товаропроизводителей. Если через федеральные региональные и местные налоги предприятия вынуждены уплачивать в бюджеты всех уровней большую часть получаемой прибыли, то у них не остается средств не только на развитие производства и обновление материально-технической базы, но и на текущие платежи, и на расчеты с кредиторами. Поэтому снижение налоговой нагрузки на предприятия можно назвать одной из важнейших мер по преодолению неплатежей.

В широком смысле слова неплатежи в экономике включают в себя совокупную просроченную задолженность предприятий другим предприятиям (поставщикам), государству (по платежам в бюджет и внебюджетные фонды), работникам (по средствам, направляемым на потребление), банковскому сектору (по банковским кредитам).

В совокупности эти разные точки зрения на неплатежи дают более или менее общую картину данного явления. В частности, они показывают, что экономические субъекты пользуются предоставляемыми существующими институтами возможностями не выполнять своих обязательств.

Зависимость между вывозом капитала и ростом неплатежей в экономике, безусловно, существует. Вывоз капитала в форме своевременно не поступившей экспортной выручки, занижения экспортной цены с использованием торговых фирм-посредников, непогашение импортных авансов ведет к сжатию денежной массы внутри страны и уменьшению ликвидности большого числа экономических агентов.

Особый интерес представляет взаимная задолженность предприятий. Наличие дебиторской задолженности покупателей предопределяет существование кредиторской задолженности бюджетов всех уровней.

В структуре просроченной кредиторской задолженности в промышленности наибольший удельный вес приходится на электроэнергетику. Из-за огромной дебиторской задолженности дан-

ная отрасль не в состоянии своевременно расплачиваться за поставки основных видов топлива.

Сопоставим просроченную задолженность покупателей с просроченной кредиторской задолженностью поставщиков по отраслям промышленности. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью характерно для электроэнергетики, топливной, легкой и автомобильной промышленности. Превышение кредиторской задолженности над кредиторской задолженностью для черной и цветной металлургии, химической и лесной промышленности. Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей по отраслям позволяет сделать вывод о том, что электроэнергетика, отрасли топливной и автомобильной промышленности являются нетто-кредиторами других отраслей нефинансового сектора. В непромышленных отраслях значительное превышение кредиторской задолженности поставщикам над дебиторской задолженностью покупателей имеет место в сельском хозяйстве и ЖКХ [4, с. 78].

Таким образом, в настоящее время все отрасли промышленности нуждаются в модернизации, т. е. крупных капитальных вложениях. Продукция большинства из них неконкурентоспособна. Однако не все отрасли в одинаковой степени пострадали из-за увеличения импорта при поддержании заниженного обменного курса доллара. Под влиянием импортных поставок предприятия легкой, пищевой, химической промышленности были вынуждены резко уменьшить как объемы производства, так и закупки сырья, что способствовала накоплению кредиторской задолженности. Присутствие в данной группе экспортеров можно объяснить наличием в этих отраслях большого количества работающих не на полную мощность морально и физически устаревших предприятий, «тянущих» вниз показатели отраслей в целом.

Приведенные данные в определенной степени подтверждают гипотезу о неплатежах как инструменте социальной государственной политики.

Мягкие бюджетные ограничения в отношении предприятий характеризуются следующими чертами:

– энергетическими субсидиями в форме:

- а) просроченных неоплаченных счетов;
 - б) оплаты существенной доли счетов за энергоносители в натуральной форме по искусственно завышенным ценам, превышающим рыночную стоимость;
- недоимки во внебюджетные фонды и по налогам, которые частично прощаются в результате договоренностей или фактических расчетов в натуральной форме с помощью механизма налоговых зачетов, также по искусственно высоким ценам.

Система неплатежей разрасталась и укреплялась, поскольку рентабельные компании осознали, что могут использовать ее с выгодой, если будут связаны с бесперспективными предприятиями, являющимися первоначальными объектами мягких бюджетных ограничений. В свою очередь, данное обстоятельство обусловило возникновение новой формы промышленной организации, нацеленной на использование скрытых субсидий. В итоге происходит хронический недостаток налоговых поступлений, что препятствует не только экономическому росту, но и достижению как устойчивой сбалансированности бюджета, так и подлинной стабилизации. Более того, решение проблемы неплатежей затрудняется несовпадением стратегий и программных целей федерального и региональных уровней власти.

В современном долговом кризисе возрастает роль обязательств корпоративного сектора. Долговая устойчивость национальных акторов рыночной экономики, многие из которых обладают значительным экономическим потенциалом, имеет большое значение для функционирования банковской системы и макроэкономической стабильности [3, с. 81].

Итак, обозначили три основных источника возникновения неплатежей (преднамеренное неисполнение обязательств, покрытие временных кассовых разрывов, финансирование убытков). Каждый из них характеризует определенный уровень проблемы. Между тем, существует взаимосвязь между различными причинами, выражающаяся в возможности перехода от одной модели к другой. Асимметричная информация, проблемы, связанные с ней, и причины преднамеренного возникновения задолженности

(модель 1) существуют в той или иной мере всегда. Критического же уровня они могут достигать, как уже отмечалось, в условиях слабых рыночных институтов. Между тем, данная модель не предполагает, что неплатежи являются средством покрытия краткосрочных кассовых разрывов, заменяющим банковский кредит, или, что неплатежи есть, скрытая субсидия убыточным фирмам. В такой постановке проблему можно решить (смягчить ее остроту) путем становления и развития рыночных институтов, усиления контроля и мониторинга деятельности отдельных фирм и менеджеров, укрепления деятельности профсоюзов. Расширение кредитования, развитие финансовых рынков и реструктуризация убыточных производств не влияют на источник проблемы, и не способствуют ее решению.

Второй моделью описывается ситуация, когда источником неплатежей являются «технические» перебои на рынке краткосрочных ссуд, условно обозначенные как неплатежи, вызванные расширением товарного кредитования. Модель предполагает отсутствие финансирования убытков посредством товарного кредита, а неплатежи являются «отсроченными платежами». Если предприятия способны вести безубыточную хозяйственную деятельность и в условиях, когда банковский кредит недоступен, то неплатежи являются проблемой лишь косвенно, так как могут вызывать негативные процессы через ослабление рыночных институтов. Вместе с тем, распространение неплатежей, даже в форме замены банковского кредита, может стимулировать в свою очередь неплатежи преднамеренного характера, может влиять на производственную эффективность. Снижение эффективности может привести к расширению кризиса, возникновению неплатежей по причинам третьего вида.

Проблему можно описать второй моделью в том случае, если ее решение возможно путем расширения банковского кредитования (и становлением рыночных институтов).

Наиболее глубокие корни возникновения неплатежей рассматриваются в рамках третьей модели, где их источником является убыточное производство, нерыночность ряда производств. Под нерыночностью в данном случае понимается несоответствие ры-

ночного спроса на производимый товар его предложению. Неплатежи в данном случае являются «каналом финансирования убыточных фирм».

Источником такого финансирования могут быть и государство, и другие фирмы, и работники предприятия. Неплатежи можно описать с помощью третьей модели, если их нельзя расширить увеличением банковского кредитования.

Следует отметить, что все три модели являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими. Одновременно предприятие может иметь и преднамеренные (модель 1) и вынужденные (модели 2 и 3) причины неплатежей. Более того, одни причины могут быть стимулятором возникновения других.

Таким образом, на фоне роста неплатежей, вызванных причинами одной из моделей, могут обостряться проблемы, связанные с оппортунистическим поведением, сокращаться кредиты банков, снижаться общая эффективность производства.

Причины возникновения могут быть вынужденными (неэффективность, дефицит банковского кредитования) либо преднамеренными (например, оппортунистическое поведение).

Долгосрочное же существование неплатежей возможно лишь в условиях неэффективно работающих рыночных институтов.

Библиография

1. *Захарченко В. Н.* Кредиторская задолженность-инструмент в конкурентной борьбе // Финансовый директор. 2016. № 8. С. 70–75.
2. *Румянцева А. Ю.* Проблемы финансирования деятельности малых предприятий // Ученые записки С.-Петербург. ун-та упр. и экон. 2015. № 2. С. 41–52
3. *Хейфец Б.* Новая волна глобального долгового кризиса: риски возрастают // Вопр. экономики. 2017. № 12. С. 81–95.
4. *Rumyantseva A., Hod Anyigba.* Antecedents of consumer financial capability and its effect on financial resource mobilization // Экономика и управление. 2017. № 10. С. 74–80.

А. А. Сафронов
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

УСТОЙЧИВОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: финансовая среда, причины возникновения, модернизация, предприятие.

Непрекращающиеся, часто внезапные и масштабные кризисные явления в социально-экономических отношениях России в последнее десятилетие превратились в привычную среду функционирования экономических субъектов российской экономики.

Современная внешняя и внутренняя среда функционирования экономических субъектов российской экономики ставит перед компаниями (организациями, малыми предприятиями и частными предпринимателями) совершенно новые финансовые задачи (подчас головоломные), без решения которых они не смогут выдержать конкуренцию, рационально функционировать, получать стабильные доходы.

На финансовую среду воздействуют разнонаправленные тенденции развития отрасли, страны и мировой экономики. В связи с этим экономические субъекты вынуждены приспособливаться к постоянно изменяющейся окружающей среде на микро- и макроуровне. Финансовая микросреда представляет собой факторы, оказывающие непосредственное влияние на конкурентоспособность организации, на возможность привлечения капитала, размещения активов и получения прибыли. Это поставщики, посредники, покупатели (клиенты), конкуренты, контактные аудитории. Под контактной аудиторией понимают любую группу, которая проявляет интерес к деятельности данного предприятия и может оказать влияние на его способность извлекать доход от реализации товаров (услуг): спонсоры, СМИ, налоговые органы и др.

Базовые принципы организации предпринимательства представлены на рис. 1.



Рис. 1. Базовые принципы и ключевые факторы формирования финансовой среды предпринимательства

Организация также может воздействовать на них в той или иной степени. Финансовая макросреда во многом определяет конъюнктуру рынка в целом и включает факторы, на которые организация, как правило, не непосредственное влияние на конкретную может оказать непосредственное воздействие. Имеются в виду природные, технические, политические, экономические, демографические, культурные факторы и др. Помимо финансо-

вых, денежно-кредитных и иных факторов, оказывающих влияние на компанию, особое значение имеют общие условия хозяйствования. К общим условиям формирования финансовой среды предпринимательства относятся: глобализация мирохозяйственных связей; цикличность развития воспроизводственных процессов; государственное регулирование финансовых, денежно-кредитных и иных сфер экономики; модернизация экономики; модель экономического развития страны; конкурентная борьба; относительная экономическая обособленность экономических субъектов; коррупция; «бегство» капитала и др. Особую роль играет глобализация — усиление взаимосвязей, взаимодействий и взаимозависимости экономических систем разных стран мира. Под воздействием глобализации формируется единое мировое информационное пространство, объединяющее информационные системы различных государств по причине резкого возрастания роли информации. Либерализация национальных финансовых рынков, усиление конкурентной борьбы за сферы влияния, развитие электронных технологий, средств коммуникации и информатизации обусловило более интенсивную глобализацию финансовой сферы по сравнению с другими видами деятельности человечества. В частности, стандарты в области формирования финансовой отчетности в разных странах разрабатываются на основе МСФО. Внедряются идентичные нормы и условия ведения хозяйственной деятельности в разных странах: одинаковые системы контроля качества продукции, продвижения товаров и услуг, нормативы по вредным выбросам в окружающую среду и др. Глобализация не отменяет цикличность развития воспроизводственных процессов. Основная причина цикличности — противоречие между расширяющимся более быстрыми темпами производством по сравнению с темпами роста платежеспособного спроса. В последние десятилетия XX и особенно в начале XXI вв. огромные средства направлялись в виртуальный сектор, поскольку спекуляция ценными бумагами приносила огромные прибыли. Увеличились объемы фиктивного капитала и одновременно процесс недоинвестирования в основной капитал реального сектора экономики.

Главная фаза экономического цикла — кризис, т. е. всеобщая диспропорциональность развития экономики, обнаруживающая перенакопление капитала в его различных формах. Как следствие, наблюдается рост нерезализованной продукции, увеличение недозагрузки производственных мощностей и безработицы, рост издержек производства, снижение цен и прибыли. Кризис показывает предел развития экономики на прежнем техническом базисе. Завершая период оборота большинства индивидуальных капиталов, кризис дает импульс развитию экономики и подготавливает начало следующего экономического цикла на новой технической основе. Самостоятельные, относительно обособленные экономические субъекты, преследуя свой экономический интерес, стараются проводить жесткую экономию, разрабатывают антикризисные стратегии, возможности нахождения альтернативных источников финансирования проектов с целью снижения издержек производства, повышения качества продукции и на этой основе опережение конкурентов и увеличение прибыли. Согласно неокейнсианской модели экономического цикла, прирост инвестиций вызывает увеличение потребления и на этой основе новый рост инвестиций, способствующий дальнейшему возрастанию потребления и т. д. Государство с помощью кредитно-денежных, бюджетных, налоговых и административных рычагов активно воздействует на экономический цикл: во время кризиса — стимулирование деловой активности, в условиях подъема экономики — сдерживание развития, чтобы не допускать ее многочисленных диспропорций и «перегрева». В развитых странах, чтобы преодолеть замедление темпов развития экономики, массовую безработицу, хроническую инфляцию и рост внутреннего и внешнего долга, изменили направленность государственного воздействия на воспроизводственный процесс: от антициклического регулирования перешли к антиинфляционному.

Дальнейшее улучшение условий ведения бизнеса, а также повышение качества жизни людей связывают с модернизацией экономики. Модернизация — усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами технического качества. Особая роль мо-

дернизации экономики обусловлена рядом причин, оказывающих влияние на развитие человечества в последние десятилетия: обострение глобальных проблем (экологических, демографических, продовольственных и др.); переход развитых стран от индустриального к постиндустриальному обществу; неравномерность экономического и политического развития стран мира, в результате чего происходит отставание одних стран и резкий рывок в решении социально-экономических, военных и иных проблем в других странах; в последние десятилетия образовался инновационный рынок и т. д.

Широкий рынок технологий стал более доступным благодаря их трансграничному переносу из развитых стран в развивающиеся, последние имели более высокие темпы прироста макроэкономических показателей. В целом Россия располагает значительным научно-техническим потенциалом, входит в число лидеров по ряду важнейших направлений (в том числе имеет нано технологии, ядерные и космические системы, прикладные программные средства и др.). В то же время модернизация экономики России актуальна в связи с ее отставанием от развитых стран по ряду технологических направлений, низким уровнем производительности труда.

Библиография

1. *Смирнова Т. Н., Задорнов К. С.* Основные факторы, определяющие финансовую среду предпринимательства на рубеже XX–XXI вв. // Изв. Мос. гос. тех. ун-та МАМИ. 2013. № 4. С. 360.
2. *Левушкина С. В.* Предпринимательская среда как условие устойчивого развития малого и среднего бизнеса // Terra Economicus. 2013. № 1–3. С. 53.
3. *Смирнова Т. Н., Задорнов К. С.* Основные факторы, определяющие финансовую среду предпринимательства на рубеже XX–XXI вв. // Изв. Мос. гос. тех. ун-та МАМИ. 2013. № 4. С. 361.
4. *Филиппский Д. А.* Развитие конкуренции в предпринимательской среде как условие функционирования малого бизнеса [Электронный ресурс] // Экономика и социум. 2016. № 6. URL: <http://www.iupr.ru> (дата обращения: 20.03.2016).

А. А. Сафронов
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ ООО «ЭКОПРОФПЛАСТ»

Ключевые слова: финансовые риски, управление рисками, предприятие.

Управление рисками это один из важнейших элементов управления предприятием и инструмент внутреннего контроля. Компания ООО «ЭкоПрофПласт» является ведущим производителем листового пенополистирола в Рязани и области.

ООО «ЭкоПрофПласт» занимается производством различных декоративных элементов из пенопласта, любых объемных фигурок под заказ, а также термосайдингом.

ООО «ЭкоПрофПласт», независимая, стабильная компания, оценивает, контролирует и предупреждает угрозы для уменьшения их вероятности и потенциальных последствий.

Риски ООО «ЭкоПрофПласт» оценены с помощью карты рисков (табл. 1).

Можно сделать вывод, что перечень приведенных и описанных в таблице рисков не является окончательным, возможно возникновение рисков, которые не выявлены и могут оказать непосредственное влияние на деятельность предприятия.

Проблема укрепления финансового состояния и повышения финансовой устойчивости требует поиска способов улучшения всей системы управления ООО «ЭкоПрофПласт». Результаты проведенной оценки позволяют сделать вывод о том, что в настоящее время предприятию нужна совокупность мероприятий по предотвращению возникновения риска банкротства, а также по повышению уровня деловой активности, платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости.

Карта рисков ООО «ЭкоПроФласт»

Объекты риска	Рискообразующие факторы		
	Внутренние факторы риска – отсутствие опыта; – неэффективность работы	Криминальные факторы: – воровство	Внешние факторы: – конкуренция; – рост цен
	Области предпринимательских рисков		
Руководитель	<i>Риск потери репутации</i> Вероятность: 10% Убытки: 120 тыс. руб.	<i>Риск вреда здоровью</i> Вероятность: 5% Убытки: 15 тыс. руб.	<i>Риск разорения</i> Вероятность: 10% Убытки: 120 тыс. руб.
Персонал	<i>Риск потери трудоспособности</i> Вероятность: 5% Убытки: 20 тыс. руб.	<i>Риск текучести кадров за нарушения</i> Вероятность: 10% Убытки: 40 тыс. руб.	<i>Риск ухода рабочих к конкурентам</i> Вероятность: 15% Убытки: 120 тыс. руб.
Имущество	<i>Риск уничтожения по вине рабочих</i> Вероятность: 10% Убытки: 100 тыс. руб.	<i>Риск хищения имущества</i> Вероятность: 8% Убытки: 100 тыс. руб.	<i>Риск похищения технологий</i> Вероятность: 10% Убытки: 50 тыс. руб.
		<i>Риск потерять все</i> Вероятность: 1% Убытки: 21 752 тыс. руб.	<i>Риск потери рабочих</i> Вероятность: 1% Убытки: 6826 тыс. руб.
			<i>Риск уничтожения имущества</i> Вероятность: 5% Убытки: 1326 тыс. руб.

Рискообразующие факторы	
Объекты риска	
Хозяйственная деятельность	<p>Риск срыва поставок Вероятность: 10% Убытки: 200 тыс. руб.</p> <p>Риск ограбления при перевозках Вероятность: 5% Убытки: 80 тыс. руб.</p> <p>Риск повышения закупочных цен Вероятность: 20% Убытки: 34 274 тыс. руб.</p> <p>Риск снижения уровня продаж Вероятность: 5% Убытки: 17 137 тыс. руб.</p>

Стоит отметить, что разработка комплекса мероприятий по созданию системы управления рисками должна быть начата с распознавания и идентификации существующих рисков. Серьезным риском для предприятия является неправильное планирование объемов сбыта, что означает для сбытовой компании существенные потери.

Для снижения указанных рисков ООО «ЭкоПрофПласт» осуществляет ряд мероприятий, таких как: проведение взвешенной финансовой политики; создание конкурентной среды в сфере закупок работ и услуг, устранение перекрестных закупок; проведение работы по заключению долгосрочных контрактов на электроснабжение; расширение рынков сбыта с целью диверсификации структуры сбыта; усиление работы с органами государственной власти.

Важным шагом по внедрению системы управления рисками должно стать формирование перечня факторов, от которых зависит наступление того или иного рискового события. Например, есть нормативные потери энергии при ее передаче от генерирующей компании к сбытовой, они учитываются при заключении долгосрочных контрактов. Но в зависимости от погодных условий (температура) уровень осадков) потери электроэнергии могут быть значительно выше нормативных. В результате сбытовая компания не получит часть уже оплаченной электроэнергии. Самая трудно

решаемая задача — количественная оценка идентифицированных рисков. Чтобы понять, насколько важно то или иное рисковое событие для финансового положения компании, необходимо знать вероятность их наступления.

Основная проблема при разработке системы управления рисками в ООО «ЭкоПрофПласт» заключается в разработке и адаптации к особенностям работы оптового рынка электроэнергии. После выявления рисков следует приступить к разработке мероприятий по их минимизации и улучшению финансового состояния.

Основные методы, которые необходимо применять ООО «ЭкоПрофПласт» для предотвращения и управления рисками это: отказ от рискованных инвестиций, отказ от ненадежных партнеров и клиентов, страхование, финансовое планирование, соблюдение и выполнение требований стандартов, координация и согласованность программ и процессов управления. Предприятию необходимо сосредоточить внимание на механизме управления оборотным капиталом и текущей финансовой деятельностью:

- внедрить систему нормирования и контроля оборотных активов, ускорить оборачиваемость оборотных средств;
- увеличить выручку, получить дополнительную прибыль, уделяя внимание расширению производственной сети;
- ускорить темпы оплаты дебиторской задолженности;

Разработка политики управления оборотными активами необходима для обеспечения оптимального соотношения между платежеспособностью и рентабельностью путем поддержания оптимальных размеров и структуры оборотных активов.

Финансовый анализ должен стать повседневной деятельностью руководства предприятия. Для того, чтобы предприятию улучшить свое финансовое положение ему дополнительно к бухгалтерскому учету следует перейти на управленческий учет, чтобы более точно определять эффективность различных звеньев и знать рычаги воздействия на каждый из них в своей текущей отрасли. Введение управленческого учета на предприятии способно улучшить его финансовое состояние на порядок.

Мониторинг и проведение мероприятий по улучшению финансового состояния, регулярный расчет экономических показателей позволит ООО «ЭкоПрофПласт» поддерживать эффективное использование капитала, ускорит производственный цикл и обеспечит прирост выручки.

Библиография

1. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: Эльга, Ника-Центр, 2011. 656 с.
2. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ: учебник. 8-е изд., перераб. М.: Новое знание, 2014. 640 с. (Экономическое образование).
3. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2014. 208 с.

В. В. Сухачева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

К ВОПРОСУ ВЫПУСКА IPO НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: IPO, ценные бумаги, оценка.

IPO (Initial Public Offering) — это первичное размещение акций на бирже. Ему предшествуют этапы подготовки и организации, занимающие от нескольких месяцев до года.

Вывод компании на IPO — достаточно привлекательная возможность как для улучшения имиджевой составляющей компании, так и для увеличения собственной прибыли. Однако не стоит забывать, что при всех положительных моментах, публичное размещение акций — это в какой-то степени и рискованное мероприятие, имеющее определенные трудности и недостатки. Поэтому проводить IPO стоит только после подробного анализа сложившейся ситуации на рынке ценных бумаг и в самой компании.

Преимущества выхода на IPO

Вывод компании на IPO, в первую очередь, преследует цели увеличения ее стоимости. Улучшается текущее финансовое состояние компании. Кроме того, многие компании направляют прибыль от публичного размещения акций на рекламу, маркетинг, исследования продуктов и услуг — т. е. на все то, что может увеличить прибыльность и эффективность бизнеса.

Благодаря проведению IPO появляется возможность получения объективной оценки стоимости компании, повышается ее капитализация. Текущая стоимость компании оценивается рынком в биржевых котировках. Объективная оценка необходима в следующих случаях.

При расширении бизнеса через слияние или поглощение. Участники этих процессов получают независимый механизм оценки, значительно облегчающий процесс переговоров.

При желании первоначального владельца диверсифицировать актив и перевести часть своих ценных бумаг в наличные средства. В условиях ликвидного рынка осуществить это можно в любой момент.

При использовании акций в виде залога под кредит или заем. Условия получения дополнительных заемных средств напрямую зависят от ликвидности и текущей стоимости бумаг компании. Кроме того, использовать акции для получения кредита — более выгодно для собственников, чем продавать эти бумаги, поскольку в последнем случае есть риск потерять контроль над компанией.

Средства, вырученные от проведения IPO, могут быть использованы как дополнительные компенсации — держателям акций, основателям и владельцам компании, инвесторам, руководству и сотрудникам, если таковые обладают акциями компании.

Вывод компании на IPO в том числе способствует улучшению корпоративной культуры и увеличению лояльности сотрудников. Теперь руководство сможет более успешно привлекать и сохранять в компании нужных сотрудников, предлагая им компенсационные планы и схемы, связанные с приобретением акций и опционов по фиксированной или льготной цене. Данные компен-

сационные схемы не только позволяют сохранить в компании средства и обеспечить налоговые льготы, но и отлично стимулируют работников компании.

Появляется возможность формирования долгосрочного капитала на выгодных условиях. Из-за своего статуса и, как следствие, непрозрачности структуры, показателей эффективности и других факторов частные компании обычно имеют ограниченный доступ к заемным средствам. Это приводит к тому, что на определенном этапе своего функционирования они испытывают существенный недостаток финансов, что неблагоприятно сказывается на их развитии, тормозя его.

Выход собственника из бизнеса становится выгодным. Практика показала, что предоставляемая собственникам возможность использования IPO для выгодного выхода из бизнеса является одним из немаловажных факторов, определяющих популярность этого инструмента, особенно в нашей стране. Грамотное проведение IPO дает владельцам получить за свои акции максимальную цену. Кроме того, при выходе собственника этот инструмент не позволяет бизнесу перейти к нежелательным лицам, например, конкурентам. И что немаловажно, продавая бизнес через публичный рынок, его владелец может не только выйти из него, но и впоследствии вернуться.

Возможные сложности, связанные с выводом компании на IPO

Возрастает количество проверок. После того как компания станет публичной, информация о ней откроется для общественности и государственных органов. Это приводит к необходимости подготовки обязательных квартальных и годовых отчетов и проведения периодических аудиторских проверок.

Деятельность компании, вышедшей на IPO, становится прозрачной. Выше мы говорили о прозрачности компании в качестве преимущества. Но она же может быть и существенным недостатком. Наиболее уязвимыми областями, которые такая компания обязана освещать в своей отчетности, являются:

- полный перечень владельцев компании;
- объемы, размеры, уровень заработной платы, компенсаций, выплат, премий руководящих лиц;

- финансовые показатели, характеризующие текущую деятельность компании.

Доступность подобной финансовой и иной информации, в том числе и для конкурентов, может быть совсем не в интересах компании. Так, например, если внимательно изучить отчетность, можно получить полное представление о денежных потоках предприятия и его кредитоспособности.

На компанию, вышедшую на IPO, могут оказывать влияние многочисленные владельцы акций. Как правило, не в их интересах вызывать трудности у руководства, но бывают случаи, когда даже один держатель акций может создать довольно большие проблемы.

Подготовка компании к ее выводу на IPO достаточно сложна и требует больших денежных и временных затрат. Чтобы провести IPO, необходимо привлечь множество специалистов: юристов, андеррайтеров, аудиторов, бухгалтеров, маркетологов, финансовых и информационных специалистов, а также высших руководителей компании и, в некоторых случаях, независимых экспертов. Подготовка к IPO нередко занимает год и более — время, за которое могут произойти серьезные изменения, как в бизнесе, так и на рынке в целом. А в результате, после столь серьезной и длительной подготовки, может оказаться, что момент для поведения IPO был выбран не самый удачный.

На руководителей компании будет постоянно оказывать давление необходимость получать ежеквартальную прибыль. Если компания не сможет справиться с поставленными перед ней задачами, то это с большой вероятностью повлечет снижение цены на акции.

За выходом компании на IPO следует особый период, называемый «закрытым», в течение которого держатели акций не могут продавать свои ценные бумаги. Существует немалая вероятность того, что под влиянием множества факторов цена на акции за это время может упасть.

Стоит отметить, что все перечисленные недостатки, связанные с выводом компании на IPO и приобретением ею статуса публичной, не являются характерными для абсолютно всех пред-

приятий. Их влияние на предприятие необходимо проводить в контексте его задач и поставленных целей. При тщательном планировании мероприятий по выходу на IPO и привлечении квалифицированных, опытных консультантов влияние данных недостатков можно свести к минимуму.

О. А. Тарутько

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

АНАЛИЗ И УТОЧНЕНИЕ КАТЕГОРИЙНО- ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Ключевые слова: конкурентоспособность, предпринимательская структура, признаки конкурентоспособности.

В условиях рыночной экономики все большее значение приобретают вопросы эффективности и результативности деятельности предпринимательских структур. С процессом обеспечения высоких результатов деятельности неразрывно связана такая экономическая категория, как конкурентоспособность. Конкурентоспособность предпринимательских структур — это относительный показатель, который характеризует наличие различий между товарами, работами и услугами различных предпринимательских структур, а также между самими предпринимательскими структурами. Кроме того, данный показатель отражает степень данных различий.

На обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур оказывают большое влияние желание и стремление руководства к созданию и развитию различных конкурентных преимуществ. В условиях рыночной экономики показатель конкурентоспособности обеспечивает взаимную координацию

деятельности участников рынка для достижения каждым участником наивысшего экономического результата деятельности.

Несмотря на достаточно большое количество исследований в области конкурентоспособности в целом и конкурентоспособности предпринимательских структур в частности, в определении понятия «конкурентоспособность» отсутствует какое бы то ни было единство взглядов. В связи с этим необходимо уделить внимание подходам к определению понятия «конкурентоспособность». Активное развитие теории конкурентоспособности можно отнести к 70-м годам XX в. В этот период возникло несколько школ теории конкурентоспособности, среди них:

- Американская школа теории конкурентоспособности. К представителям данной школы относятся американские экономисты М. Ю. Портер и М. Энрайт. М. Ю. Портер разработал концепцию конкурентоспособности и конкурентных преимуществ. Основной целью М. Энрайта было исследование географического масштаба конкурентных преимуществ. В результате его исследований была создана концепция региональных кластеров.

- Британская школа теории конкурентоспособности. Представителями являются британский деятель профсоюзного движения Дж. Даннинг (эклектическая теория OLI-преимуществ) и экономист К. Фримэн (концепция техноэкономической парадигмы).

- Скандинавская школа теории конкурентоспособности. Представителями данной школы являются шведский ученый Б. О. Лундваль и Б. Йонсон, посвятившие свое исследование разработке концептуальных основ экономики обучения. Они отмечали необходимость учета особенностей социально-культурного характера при формировании конкурентных преимуществ. Также представителями данной школы являются Б. Асхайм и Э. Райнер. Исследования Б. Асхайма были посвящены концепции региона обучения, а Э. Райнер исследовал «индекс качества» экономической деятельности.

- Советская школа территориально-производственных комплексов. В основу этой школы легла идея сосредоточения производственных сил в рамках определенной территории с целью оптимизации затрат трудовых и природных ресурсов региона,

а также обеспечения комплексного развития в условиях плановой экономики [11].

В трудах отечественных исследователей советского периода понятие «конкурентоспособность» фигурировало исключительно при описании экономических отношений в рамках экспортно-импортных операций. Этот факт как нельзя лучше характеризует специфику системы хозяйствования в условиях социализма, когда рыночные отношения ставились под сомнение.

Отсутствие единообразия при определении понятия «конкурентоспособность» неразрывно связано с экономическим содержанием данной категории. В первую очередь, следует обратить внимание на многоуровневость данного показателя. В настоящее время исследователи используют понятие конкурентоспособности при работе с категориями разных уровней, в том числе: конкурентоспособность продукции, предпринимательской структуры, отрасли, экономики, страны. Для более наглядного представления о многоуровневости показателя «конкурентоспособность», и связями между этими уровнями обратимся к рис. 1, на котором представлена пирамида конкурентоспособности, предложенная Т. Г. Философовой и В. А. Быковым.



Рис. 1. Пирамида конкурентоспособности [7, с. 43]

Составляющие данную пирамиду уровни находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости друг с другом, так верхние

уровни пирамиды (конкурентоспособность страны и экономики) находятся в прямой зависимости от нижних уровней пирамиды (конкурентоспособности товара и предпринимательской структуры). При этом обратная связь демонстрируется тем фактом, что выпуск конкурентоспособной продукции конкурентоспособными предпринимательскими структурами возможен лишь в условиях, созданных для производителей в стране в целом или в рамках какой-либо отрасли. Таким образом, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность каждого нижестоящего уровня, по сути, является фактором конкурентоспособности всех уровней выше. А вышестоящие уровни, в свою очередь, отвечают за обеспечение условий для конкурентоспособности нижестоящих уровней.

Недостаток пирамиды конкурентоспособности заключается в том, что между верхними уровнями пирамиды отсутствует четкая граница, а также тот факт, что уровень конкурентоспособности страны находится выше уровня конкурентоспособности экономики вызывает большое количество дискуссий по этому поводу. В табл. 1 приведены подходы к определению понятия «конкурентоспособность», разработанные различными авторами.

Таблица 1

**Основные подходы к определению понятия
«конкурентоспособность»**

№	Авторы	Содержание
1	М. Портер [9]	Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. Способность постоянно развиваться: первоначально добиваться конкурентного преимущества, изменяя основу, на которой осуществляется конкуренция, а затем сохранять свое преимущество, постоянно совершенствуя продукт, способы производства и другие факторы, причем так быстро, чтобы конкуренты не

№	Авторы	Содержание
		смогли их догнать и перегнать. Конкурентоспособность — обусловлена скорее эффективностью, с которой фирмы на местах используют мощности для производства товаров и услуг
2	А. Н. Чаплина [12]	Возможность предприятия производить пользующуюся спросом продукцию в условиях достижения высокого уровня эффективности деятельности
3	М. Ю. Носова [8]	Экономические отношения между хозяйствующими субъектами рыночного пространства по поводу достижения преимуществ во внешней среде, а также устойчивого внутреннего развития и обеспечения на этой основе высокой эффективности деятельности в условиях трансформируемой экономики
4	В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева [13]	Способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг
5	А. А. Мигранян [6]	Это результат воздействия совокупности факторов конкурентного механизма, выражающийся через степень востребованности и экономической эффективности производимого продукта, либо любого хозяйствующего субъекта (предприятия, отрасли или экономической системы в целом), производящего блага
6	П. С. Завьялов [2]	Концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей страны, которые реализуются в товарах и услугах, успешно противостоящим конкурирующим аналогам как на внутреннем, так и на внешнем рынке

№	Авторы	Содержание
		Возможность эффективной хозяйственной деятельности и прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка
7	О. Сабден [10]	Характеризует возможности и динамику приспособления производителя к изменяющимся условиям конкуренции на рынке
8	Ю. Ю. Александрова [1]	Агрегированная характеристика конкурентных преимуществ, т. е. тех активов и параметров субъекта рыночных отношений, которые формируют его позитивные отличия перед соперниками в конкуренции

В представленных определениях можно выделить такие признаки конкурентоспособности, как динамический характер изменений, наличие конкурентных преимуществ, степень превосходства товара над аналогами, эффективность, способность выдерживать конкуренцию, достижение коммерческих целей, способность выпускать конкурентоспособный товар, относительность, уровень удовлетворения потребностей потребителя, многоуровневость, многофакторность.

Обобщая и систематизируя приведенные в табл. 1 данные, следует отметить следующий порядок выделения авторами признаков, а именно:

- Признак «Динамический характер изменений» выделяют М. Портер, М. Ю. Носова, О. Сабден.
- Признак «Конкурентные преимущества» выделяют М. Портер, М. Ю. Носова, В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, П. С. Завьялов, Ю. Ю. Александрова.
- Признак «Степень превосходства товара над аналогами» выделяют М. Портер, А. Н. Чаплина, В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, А. Мигранян, П. С. Завьялов, Ю. Ю. Александрова.
- Признак «Эффективность» выделяют М. Портер, А. Н. Чаплина, М. Ю. Носова, А. А. Мигранян.
- Признак «Способность выдерживать конкуренцию» выделяют М. Ю. Носова, О. Сабден, Ю. Ю. Александрова.

- Признак «Достижение коммерческих целей» выделяет П. С. Завьялов.

- Признак «Способность выпускать конкурентоспособный товар» выделяют А. Н. Чаплина, В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, П. С. Завьялов, Ю. Ю. Александрова.

- Признак «Относительность» выделяют А. Н. Чаплина, М. Ю. Носова, А. А. Мигранян, П. С. Завьялов, О. Сабден.

- Признак «Уровень удовлетворения потребностей потребителя» выделяют А. Н. Чаплина и А. А. Мигранян.

- Признак «Многоуровневость» выделяют А. А. Мигранян и П. С. Завьялов.

- Признак «Многофакторность» выделяют А. А. Мигранян и П. С. Завьялов.

Исходя из анализа взглядов различных авторов на понятие «конкурентоспособность», представленного в табл. 1, а также обобщив и систематизировав порядок выделения авторами признаков конкурентоспособности, предлагается авторское определение понятия «конкурентоспособность предпринимательских структур».

Конкурентоспособность предпринимательских структур — это экономическая категория, характеризующая реальное и потенциальное превосходство предпринимательской структуры в вопросах функционирования в динамичной конкурентной среде, привлечения потребителей и удовлетворения их потребностей, умения производить и реализовывать конкурентоспособный продукт (постоянно повышая его качество), наращивания конкурентных преимуществ и увеличения доли на рынке, достигнутые без ущерба финансовому состоянию. При этом под реальным превосходством следует понимать занимаемую предпринимательской структурой долю рынка, а под потенциальным превосходством совокупный конкурентный потенциал предпринимательской структуры, т. е. синтез экономического, финансового, управленческого, кадрового, рекламного, технологического и других видов потенциала.

Конкурентоспособность предпринимательских структур демонстрирует способность адаптироваться к изменениям внеш-

ней среды, а также указывает на возможность эффективного управления внутренним потенциалом и резервами. Обязательной составляющей исследования и обеспечения конкурентоспособности является изучение факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур.

Подавляющее большинство подходов к оценке конкурентоспособности предпринимательских структур основано на выявлении исследователем перечня факторов, определяющих конкурентоспособность предпринимательских структур, при этом повышенное внимание уделяется тому, чтобы создать наиболее полный, исчерпывающий, перечень факторов. После составления исчерпывающего, по мнению исследователя, перечня факторов, выделенные факторы подвергаются исследованию, с использованием различных математических методов. В частности, в качестве эффективного инструмента выявления и исследования факторов, определяющих конкурентоспособность, применяется факторный анализ, используемый для этих целей в работах [3; 4].

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. Вопросы управления эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности подробно рассматривались в [5].

Под конкурентными преимуществами предпринимательских структур следует понимать достижения ими более высокого уровня в каких-либо направлениях и 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 для обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры напрямую за-

висит от особенностей конкретной предпринимательской структуры, сферы ее деятельности и, как следствие, факторов, влияющих на ее конкурентоспособность.

Библиография

1. *Александрова Ю. Ю.* Проблемы конкурентоспособности в современной экономике [Электронный ресурс]. URL: <http://m-economy.ru/art.php3?artid=21900> (дата обращения: 26.12.2018).

2. *Завьялов П. С.* Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 336 с.

3. *Кунин В. А.* Управление показателями финансовой безопасности и рентабельности предприятий в условиях экономической нестабильности // Ученые записки Междунар. банковского ин-та. 2014. № 7. С. 192–203.

4. *Кунин В. А.* Управление факторами развития бизнеса в условиях модернизации российской экономики // Особенности управления финансами на развивающихся рынках: монография. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. С. 135–144.

5. *Кунин В. А.* Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Ученые записки Междунар. банковского ин-та. 2015. № 11. С. 87–97.

6. *Мигранян А. А.* Формирование конкурентоспособности национальной экономики страны на переходном этапе: на материалах Кыргызской Республики: дис. ... д-ра экон. наук. Бишкек, 2004. 346 с.

7. *Мокроносов А. Г., Маврина И. Н.* Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. 194 с.

8. *Носова М. Ю.* Взаимосвязь и взаимовлияние дифференциации товара и конкурентоспособности фирмы на отраслевых рынках в трансформируемой экономике: дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2009. 162 с.

9. *Портер Е. М.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2017. 454 с.

10. *Сабден О.* Экономика производства и рынок. Алматы: Изд. дом «Эксклюзив», 2009. 312 с.

11. *Тарутько О. А., Румянцева А. Ю., Полищук Е. И.* Финансовые факторы, влияющие на конкурентоспособность предпринимательских структур // Проблемы современной экономики. 2017. № 4.

12. *Чаплина А., Войцеховская И.* Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 3. С. 108–113.

13. *Хруцкий В. Е., Корнеева И. В., Автухова Е. Э.* Современный маркетинг / под ред. В. Е. Хруцкого. М.: Финансы и статистика, 2014. 326 с.

Н. М. Турбина, Л. Н. Коровина
Тамбовский государственный университет
им. Г. Р. Державина
г. Тамбов, Россия

СОВРЕМЕННАЯ ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: денежная система, платежная система, национальная платежная система.

В Российской Федерации в 2011 был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе», в рамках которого дано определение национальной платежной системы и принципы ее организации и функционирования. Платежная система — это совокупность институциональных и технических структур, правовых норм, инструментов и процедур, обеспечивающих перевод денежных средств.

Но принятию данного закона предшествовали следующие события. Весной 2014 г. международные платежные системы Visa и MasterCard, реагируя на санкции США против банка «Россия», а также владельцев «СМП Банка», перестали проводить операции клиентов обоих банков. Создание собственной националь-

ной платежной системы перешло из разряда желаемого в разряд необходимого, так как давление США и ЕС на Россию только усиливается [3, с. 146].

Национальная платежная система (НПС) — совокупность операторов по переводу денежных средств, банковских платежных агентов, платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством РФ. В итоге в 2014 г. был создан ОАО «НСПК», расчетно-клиринговый центр, акции которого на 100% принадлежат ЦБ России. Вместе с этим были разработаны следующие этапы создания НПС:

- 1) до 31 марта 2015 г. для обработки транзакций внутри страны создать национальную операционно-независимую платформу с привлечением национальных и международных карт;
- 2) до декабря 2015 г. произвести запуск и развитие НПС;
- 3) 2016–2018 гг. — выпуск актуальных платежных продуктов, их продвижение на территории России и за ее пределами.

Основные задачи, стоящие перед любой платежной системой, следующие:

- бесперебойность, безопасность и эффективность функционирования;
- надежность и прочность, гарантирующие отсутствие срывов или полного выхода из строя системы платежей;
- эффективность, обеспечивающая быстрый, экономный и точный выход потока операций;
- справедливый подход, например, требование участия в платежной системе лиц, отвечающих необходимым квалификационным критериям.

В ресурсной базе Банка России удельный вес наличных денег в обращении составляет на 01.01.2016 26,9%. Наличные деньги в обращении увеличиваются: так, с 01.01.2014 по 01.01.2016 их объем увеличился на 15,3%. Активы Банка России увеличиваются более высокими темпами — 59,5%, соответственно степень покрытия наличных денег активами возросла с 2,69 до 3,72%. В России наблюдается постоянный рост наличных денежных средств в об-

ращении. За последние 11 лет, его объем вырос более, чем в 4,72 раз или на 5,7 трлн руб.

Для страны в целом важно развитие как наличного денежного оборота, так и безналичного, однако прогресс в одном направлении, не должен отрицательно сказываться на прогрессе другого. Наличные деньги играют очень важную роль, от которой зависит устойчивое функционирование всей денежной системы. Несмотря на то, что объемы наличного денежного оборота меньше, чем безналичного, его важность в социально-экономическом плане нельзя недооценивать, так как практически все отношения, которые связаны со сферой личного потребления обслуживаются наличным денежным оборотом.

Проведенный анализ современного состояния национальной платежной системы России позволяет сделать вывод, что на территории Российской Федерации на начало 2016 г. функционировало 35 платежных систем, из них две платежные системы являлись системно значимыми, пять — социально значимыми, 18 — национально значимыми.

Платежная система Банка России, являясь системно значимой, оставалась важным компонентом обеспечения финансовой стабильности страны. В 2015 г. через нее было осуществлено 1,4 млрд переводов денежных средств на сумму 1356,5 трлн руб., что превышает показатели предыдущего года на 2,0% по количеству и 12,6% по объему. В среднем ежедневно осуществлялось 5,7 млн переводов на сумму 5,5 трлн руб. В 2015 г. через НПС было проведено 1398,51 млн переводов денежных средств на сумму 1356,5 трлн руб. По сравнению с 2014 г. их количество увеличилось на 2 и на 12,6% соответственно.

Перевод денежных средств в рамках платежной системы осуществляется через систему банковских электронных срочных платежей (БЭСП) в режиме реального времени и через системы внутрирегиональных электронных расчетов (системы ВЭР) и межрегиональных электронных расчетов (МЭР), а также с применением почтовой и телеграфной технологии (сервис несрочного перевода) [2, с. 627].

В табл. 1 приведены данные количества переводов и объем переводов денежных средств через вышеуказанные системы.

Таблица 1

Количество и объем переводов денежных средств

	2015	2014	2013	2012	2011
Количество переводов денежных средств, млн. ед.					
Через системы ВЭР	894,8	919,7	934,6	923,4	898,7
Через систему МЭР	500,5	448,0	404,4	333,9	287,6
Через систему БЭСП	3,3	2,9	2,1	1,2	0,6
Расчеты с применением почтовой и телеграфной технологии	0,004	0,006	0,1	0,5	0,7
Всего	1398,5	1370,6	1341,2	1259,0	1187,6
Объем переводов денежных средств, млрд. руб.					
Через системы ВЭР	693 036,8	607 716,8	604 349,4	599 227,8	600 570,7
Через систему МЭР	127 837,1	121 909,9	116 334,9	103 535,0	92 398,3
Через систему БЭСП	535 666,9	475 550,9	504 112,9	447 258,3	222 844,1
Расчеты с применением почтовой и телеграфной технологии	2,43	2,3	96,3	476,3	340,3
Всего	1 356 543,2	1 205 179,9	1 224 893,5	1 150 497,4	916 153,5

В условиях активного внедрения в деятельность российских банков современных информационных и коммуникационных технологий развитие рынка платежных услуг характеризуется

повышением клиентского спроса на услуги по дистанционному управлению. Движение как наличных, так и безналичных платежей в экономике России играет огромную роль. Обеспечить бесперебойное, эффективное функционирование финансового сектора страны возможно только в случае построения надежной платежной системы, которая сможет обеспечить своевременное и незамедлительное перемещение денежных масс и, как следствие, обеспечить экономическое развитие государства и его национальную безопасность.

В настоящее время существует ряд проблем, возникающих в национальной платежной системе, которые могут повлиять на финансовую и экономическую стабильность.

Одной из проблем денежной системы России является теневая экономика. Другой проблемой является мошенничество в сфере электронных платежей и интернет-торговли. Еще одной проблемой развития денежной системы страны является зависимость национальной платежной системы от международных платежных систем Visa и MasterCard.

Проанализировав все данные современного состояния НПС, а также все факторы, которые оказывают непосредственное воздействие на ее развитие, Центробанк России установил такие пути дальнейшего развития НПС:

- усовершенствование правомерного использования в НПС;
- увеличение экспертного, разъяснительного и направляющего значения Банка России в НПС;
- развитие и модернизация платежных услуг;
- усовершенствование платежных систем, а также платежной структуры.

Конструирование задач в границах любого из вышеперечисленных путей, а также их осуществление будут выполняться, если придерживаться Банком России, следующим требованиям:

- установление банковской системы России в виде фундаментального основания рынка платежных услуг;
- адекватность контроля, наблюдения и исследования в НПС;
- стимулирование честной конкуренции на рынке платежных услуг;

– использование в НПС отечественных стандартов, которые разрабатывались, принимая во внимание международные стандарты.

На сегодняшний день все безналичные расчеты в Российской Федерации осуществляются благодаря платежной системе Банка России и другим частным платежным системам. В рамках программы стимулирования развития национальной платежной системы предполагается выдача карт «МИР» работникам бюджетной сферы и пенсионеров. Перевод работников бюджетной сферы и пенсионеров позволит создать широкую клиентскую базу для «НСПК», что будет стимулировать банки, не являющиеся членами НСПК, получать членство в отечественной платежной системе и осуществлять необходимые доработки своих терминальных и банкоматных сетей для приема платежных карт «МИР». Реализация данного проекта является важнейшей задачей в рамках обеспечения национальной экономической безопасности.

Если России все же удастся внедрить проект национальной системы платежных карт, каким же будет положительный эффект от его реализации?

1. НСПК обезопасит граждан России от возможных проблем с международными системами.

2. НСПК будет разработана специально для российского потребителя. С учетом его особенностей и социальных нужд.

3. Развитие банковской сферы России. Каждый год в России совершаются транзакции стоимостью в 4 млрд долл., комиссии от которых получают платежные системы других стран, но, создав национальную систему платежных карт, деньги будут оставаться внутри страны.

4. Процент комиссии будет регулироваться Россией, а не другими странами.

5. Гарантия защиты личной информации [1, с. 415].

Но в каждом нововведении есть свои отрицательные стороны:

1. Невозможность использования карт за рубежом.

2. Длительный ввод в эксплуатацию НСПК.

3. Создание национальной системы требует огромных вложений. Инвестиции в создание и дальнейшее развитие российской платежной системы оцениваются более чем в 100 млрд руб.

4. Переоборудование платежных терминалов.

5. Первое время после введения национальной платежной системы гражданам России придется смириться с перебоями в работе банков, ввиду возможных рисков и сбоев.

Подводя итог под всем вышесказанным, нельзя сделать однозначный вывод о том будет ли данный проект успешен. Неоспоримо одно: Россия действительно нуждается в собственной платежной системе, если больше не хочет быть зависимой от переменчивого «настроения» Запада.

Библиография

1. *Савина Л. Л.* Проблемы финансовой безопасности при использовании национальной платежной системы «Мир» // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 34. С. 63.

2. *Соломенный В. С., Мочалина О. С.* Направления совершенствования национальной платежной системы // Science Time. 2016. № 5. С. 627–633.

3. *Шангарев Р. Н., Лобас Е. В., Трифонов И. В.* Национальная платежная система в контексте экономической безопасности Российской Федерации // Вестн. Мос. ун-та МВД России. 2016. № 6. С. 145–148.

Е. М. Тюленева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ХЕДЖИРОВАНИЯ

Ключевые слова: хеджирование, финансовые инструменты, рыночные риски, инструменты хеджирования, хедж.

Глобализация мировой экономики, создание единых международных объединений способствует расширению мировой финансовой структуры и значительному развитию применяемых финансовых инструментов. Российская экономика не стала исключением, сегодня в инвестиционной деятельности многих компаний, а в особенности на рынке ценных бумаг, в число ключевых понятие входит «финансовый инструмент». Это одна из самых неоднозначно трактуемых экономических категорий, пришедших к нам с Запада. Существуют различные подходы к трактовке понятия «финансовые инструменты», но в наиболее общем виде из анализа международного стандарта (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и стандарта (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» под финансовым инструментом следует понимать любую сделку, в результате которой у одной организации возникает финансовый актив, а у другой компании одновременно финансовое обязательство или долевой инструмент.

Многие компании в составе своих активов и обязательств выделяют финансовые инструменты. Их идентификация позволяет обозначить рычаги функционирования финансового рынка и обеспечить более эффективное его функционирование. Кроме этого, финансовые инструменты можно эффективно применять при управлении рисками организации, возникающих в ситуации крайней нестабильности финансовых рынков. Процесс минимизации рыночных рисков с помощью производных финансовых инструментов (деривативов) называется хеджированием.

В литературе существует достаточно большое количество определений хеджирования. Вот некоторые из них:

«Хеджирование (hedging against inflation) — защита своего капитала от инфляционных потрясений путем покупки акций (equities) или вложений в другие активы, стоимость которых должна повышаться по мере роста цен» [8].

«Хеджирование — страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора» [9].

«Хеджирование — устранение неопределенности будущих денежных потоков, которое позволяет иметь твердое знание величины будущих поступлений в результате коммерческой деятельности» [6].

«Под операциями хеджирования понимаются операции (совокупность операций) с производными финансовыми инструментами (в том числе разных видов), совершаемые в целях уменьшения (компенсации) неблагоприятных для налогоплательщика последствий (полностью или частично), обусловленных возникновением убытка, недополучением прибыли, уменьшением выручки, уменьшением рыночной стоимости имущества, включая имущественные права (права требования), увеличением обязательств налогоплательщика вследствие изменения цены, процентной ставки, валютного курса, в том числе курса иностранной валюты к валюте Российской Федерации, или иного показателя (совокупности показателей) объекта (объектов) хеджирования...» [1].

Таким образом, представленные понятия можно аккумулировать в один вывод, что хеджирование, по своей сути представляющее финансовые инструменты, значительно ближе к процессу управления рыночными рисками, связанными с финансовыми и экономическими показателями.

Однако не стоит забывать, что производные финансовые инструменты сами по себе продуцируют значительные риски. Одним из ярких подтверждений этого стало банкротство в 2008 г. Lehman Brothers Holdings Inc (LBHI). Поэтому без организации эффективной хеджерской стратегии, под которой понимается выбор совокупности наиболее эффективных финансовых инструментов и методов их использования, невозможно минимизировать риски организации и стабилизировать ее денежные потоки, участвуя в рыночной экономике со свойственными ей колебаниями.

Эффективно разработанная программа хеджирования позволяет:

- значительно уменьшить валютный и ценовой риски, возникающие в связи с покупкой сырья и готовой продукции,

в результате чего уменьшается резкое изменение прибыли и улучшается управляемость производственным процессом;

- снизить кроме рисков и затраты организации;
- обеспечить постоянную защиту цены без необходимости менять политику запасов или заключать долгосрочные форвардные контракты;
- упростить процедуру привлечение заемных средств, так как кредитные учреждения придают значение захеджированным залогам по более высокой ставке;
- высвободить ресурсу организации, тем самым помогая топ-менеджерам сконцентрироваться на отдельных сегментах бизнеса, в которых компания имеет конкурентное преимущество
- хеджирование, используемое длительное время, позволяет повысить цены продаж и понизить цены покупок примерно в 5–10%;
- в итоге хеджирование уменьшается стоимость использования средств и стабилизируются доходы, что тем самым повышает капитал организации.

Прежде чем принимать решения о хеджировании, в первую очередь организации необходимо произвести оценку рыночных рисков, которым подвержена деятельность организации. В экономической литературе нет единого мнения относительно определения понятия «риск». Однако многие авторы полагают, что риск представляет собой «индикатор» неопределенности. При этом под «неопределенностью» в экономике следует понимать неполноту или неточность информации об условиях деятельности, в том числе о связанных с не затратах и полученных результатах. Кроме неопределенности, из анализа многочисленных определений риска, можно выделить также следующие важные факторы [5]:

- случайный характер событий, определяющих возможный результат, получаемый в жизни;
- наличие нескольких вариантов решений;
- возможность установления возможных итогов и прогнозируемых результатов;

- вероятность получения убытков;
- возможность получения дополнительных прибылей.

Таким образом, под риском с экономической точки зрения следует понимать явление, обуславливающее возможность потери части своих ресурсов, понесения дополнительных расходов или даже убытков, которая сопоставляется с вероятностью приобретения ресурсов, получения дополнительных доходов или прибылей при ведении предпринимательской деятельности.

Перечень возможных рисков достаточно обширен, но наиболее часты с практической точки зрения на российском финансовом рынке следующие:

- валютный риск (*currency risk*);
- процентный риск (*interest rate risk*);
- товарный риск (*commodity risk*);
- кредитный риск (*credit risk*).

Анализ рыночных рисков включает в себя несколько этапов, в которые входит:

- 1) идентификация рисков, что по сути своей является процессом установления всех факторов риска по всем сегментам деятельности предприятия. Кроме того данный этап предполагает оценку не только внутренних бизнес-процессов, но и внешних факторов: рынка, законодательства, культурное и политическое окружение;
- 2) качественная оценка рисков — позволяет определить негативные последствия проявления каждого риска и вероятности его наступления;
- 3) формирование карты рыночных рисков для принятия решений о разработке собственной хеджерской стратегии рисков;
- 4) количественная оценка рыночных рисков.

Правильно определенные риски позволяют разработать наиболее эффективную стратегию хеджирования, которая должна быть структурирована и может включать несколько последовательных элементов.

Выстраивая последовательность каждого элемента стратегии, итоги предыдущего этапа становятся исходными данными для

последующих этапов, образуя систему принятия решений с обратной связью.

Итак, для начала организация должна определиться с факторами, влияющими на определение сроков и времени хеджирования. К таким факторам можно отнести стоимость хеджирования на разных временных горизонтах, лимиты банков на компанию, волатильность рынка, ликвидность рынка, качество планирования. Результатом этого этапа должна стать определенность для организации, с какой периодичностью проводить операций хеджирования (однократно или многократно), выбор времени проведения (одновременно или последующее), понимание формирования вида хеджируемой цены и т. д. Примером установленных целей может быть стратегическое направление на ежемесячное хеджирование на шесть месяцев с роллингом или постепенным наращиванием позиции или хеджирование один раз в три месяца.

На втором этапе выявляются факторы, влияющие на определение объемов хеджирования — для этого оценивается базисный риск, риск-аппетит, учитывая баланс между снижением риска и сохранением потенциальной выгоды, проводится оценка затрат на хеджирование. При этом нужно не забывать оценивать объемы хеджа и с точки зрения предполагаемых потерь в случае отказа от хеджирования.

Выбор инструментов хеджирования на следующем этапе осуществляется с учетом выбранных сроков и объемов хеджирования, а также обуславливается рядом критериев, по каждому из которых у инструментов могут быть как плюсы, так и минусы. К таким критериям относятся: эффективность снижения риска, упущение альтернативной выгоды в случае благоприятного движения цен и пр. Традиционно для хеджирования используются производные инструменты финансового рынка — биржевые и внебиржевые срочные контракты. К ним относятся форвардные и фьючерсные контракты, биржевые и внебиржевые опционы, свопы и биржевые производные на свопы, а также комбинации опционов (коллар) для получения коридора. Ниже в табл. 1 приведены примеры выбора инструментов хеджирования в зависимости от базисного риска и эффективности использования представленных финансовых инструментов.

Таблица 1

Варианты использования ПФИ по отношению к базисному риску

Вид риска	Предлагаемые инструменты хеджирования	Описание процесса хеджирования при использовании предлагаемых ПФИ
Валютный риск <i>Риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов</i>	Использование в сделках национальной валюты Ускорение или отсрочка платежа	Когда организация подписывает соглашения с партнерами в своей национальной валюте Компания-импортер, ожидая, что национальная валюта укрепится по отношению к иностранной, может отсрочить валютные платежи контрагенту или экспортер пытается ускорить получение валютных платежей
	Взаимная компенсация обязательств	Позволяет компании, имеющей часть выручки и затрат в иностранной валюте, хеджировать не всю валютную позицию, а только открытую
	Валютные форвардные или фьючерсные контракты	Сделка, по которой обменный курс в будущем фиксируется на дату заключения соглашения. При подписании валютного форварда на приобретение иностранной валюты у организации возникает обязательство купить валюту на установленную дату в будущем по фиксированной форвардной цене, а вторая сторона приобретает обязательство продать валюту по установленной форвардной цене

Вид риска	Предлагаемые инструменты хеджирования	Описание процесса хеджирования при использовании предлагаемых ПФФИ
	Валютные опционы	Сделка, в которой компания приобретает право требования исполнения конверсионной сделки на установленную дату в будущем. При этом уплачивается другой стороне премию за покупку опциона (или получает премию в случае продажи опциона)
	Валютные свопы	Соглашение об обмене в будущем платежами в различных валютах в соответствии с определенными условиями
Процентный риск <i>Риск (возможность) получения убытков из-за неблагоприятных изменений процентных ставок. Процентные риски могут быть обусловлены несовпадением сроков востребования (погашения) требований и обязательств,</i>	Соглашение о будущей процентной ставке (FRA-forward Rate Agreement)	Соглашение о выплате или получении к согласованной дате в будущем разницы между фиксированной процентной ставкой, закрепленной в FRA и базовой процентной ставкой
	Опционы на процентные ставки	Покупая опционы на процентную ставку компания получает право на защиту от повышения/понижения процентных ставок, при этом уплачивается премия за покупку
	Процентные свопы	Позволяет компании на определенный период в будущем сменить платежи по обязательству с плавающей ставкой на платежи с фиксированной ставкой (или наоборот)

Продолжение таблицы 1

Вид риска	Предлагаемые инструменты хеджирования	Описание процесса хеджирования при использовании предлагаемых ПФИ
<i>а также разнородной степенью изменения процентных ставок по требованиям и обязательствам</i>	Свопционы Валютно-процентный своп	Представляет компания право на заключение в будущем сделки свопа с оговоренными на текущий момент условиями, но не обязывает делать это Соглашение между сторонами, в рамках которого одна сторона сделки проводит платежи в одной валюте, а вторая — в другой в согласованные сроки. Платежи могут производиться как по фиксированной, так и по плавающей ставке
Товарный риск <i>Риск потерь в результате неблагоприятного изменения динамики товарных цен, включая: изменения товарных цен, изменения в соотношениях цен товаров</i>	Товарные форвардные/фьючерсные контракты Опционы на процентные ставки	Соглашение о покупке/продаже базового актива через определенный временной период по цене, зафиксированной на дату заключения контракта Сделка, по которой приобретается право (не обязательство) покупки/продажи базового актива через определенный период времени по цене, зафиксированной на дату заключения опциона

Вид риска	Предлагаемые инструменты хеджирования	Описание процесса хеджирования при использовании предлагаемых ПФИ
<p>на спот-рынке и срочном рынке, изменения волатильности товарных цен, изменения в соотношениях цен на различные товары</p>	<p>Товарные свопы</p>	<p>Товарные свопы могут быть по цене (соглашение о фиксированной цене), по месту расположения товара (покупка/продажа на одном рынке) и по качественным характеристикам (покупка/продажа товара с одними характеристиками против продажи/покупки товара с другими качествами)</p>
<p>Кредитный риск Риск возникновения убытков вследствие неисполнения и несвоевременного либо неполного исполнения должником</p>	<p>Кредитный дефолтный своп</p>	<p>Контракт на «страхование» долга. В случае наступления кредитного события (дефолта эмитента, изменение кредитного рейтинга) продавец CDS выплачивает покупателю номинальную сумму долга (фактически это перенос кредитного риска на своего контрагента)</p>
	<p>Использование факторинга и банковских гарантий, а также других документарных операций</p>	<p>Факторинг — беззалоговое финансирование поставок товаров и администрирование дебиторской задолженности третьей стороной. Гарантии — обязательство, по которому банк гарантирует выплату определенной суммы. Страхование — страхование сделки на случай возможных негативных последствий, влекущих неизбежные убытки</p>

Четвертым этапом организации необходимо установить критерии эффективности хеджирования. К таким метрикам может относиться сокращение потенциальных убытков, количественная оценка риска, показывающая возможные изменения стоимости/денежного потока/прибыли при моделировании риска, финансовый результат хеджирования, реализованный риск, сокращение потенциальной выгоды.

Переходя от критериев эффективности хеджирования, также необходимо определить контрагентов, а именно установление ключевых факторов, определяющих привлекательность потенциального партнера. Такими факторами могут быть надежность банк, а также истории взаимоотношений с банком, уровень комиссий по портфелю инструментов хеджирования, уровень компетентности и возможность обеспечения необходимой ликвидности по интересующим инструментам хеджирования.

Установив определенные маркеры и определив стратегию хеджирования, далее организация должна определить принципы учета операций хеджирования для своевременного, достоверного и полного получения информации о результатах операций хеджирования необходимо разработать принципы отражения их в учете в соответствии с действующим законодательством.

И заключительным этапом является установление контроля за выполнением принятых решений. Осуществление анализа эффективного при реализации хеджа принятой стратегии и при необходимости корректировка целей и средств минимизации рисков.

Предложенная систематизация этапов формирования стратегии хеджирования позволит максимально эффективно достигнуть целей минимизации рыночных рисков, как возникающих от внешних факторов, так и происходящих от самих производных финансовых инструментов.

Библиография

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.01.2018).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина России от 27 июня 2016 г. № 98н // Там же (дата обращения: 12.01.2018).

3. *Лебедев Д. С.* Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: в схемах и таблицах: учеб. пособие. М.: Проспект, 2016. 208 с.

4. *Плотников В. С., Плотникова О. В.* Методологическая основа учета хеджирования // *Междунар. бух. учет.* 2012. № 25. С. 2–14.

5. *Сафонова Т. Ю.* Управление рисками на рынке производных финансовых инструментов // *Аудиторские ведомости.* 2015. № 12. С. 77–90.

6. *Строгалев А.* Семь шагов к хеджу // *Рынок Ценных Бумаг.* 2000. № 10.

7. *Губин Е. П., Лаутс Е. Б.* Производные финансовые инструменты и срочный рынок: понятие и правовое регулирование: лекция в рамках учеб. курса «Предпринимательское право» // *Бизнес и право в России и за рубежом.* 2012. № 2. С. 87–96.

8. *Финансы: толковый словарь / Брайен Батлер [и др.].* 2-е изд. М.: ИНФРА-М; Весь Мир, 2000.

9. *Экономический словарь* [Электронный ресурс]. URL: <http://ekslovar.ru/slovar/h-/hedzhirovanie-2.html> (дата обращения: 12.01.2018).

Е. М. Тюленева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ХЕДЖИРОВАНИЯ В РОССИЙСКИХ СТАНДАРТАХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: хеджирование, финансовые инструменты, бухгалтерский учет, инструменты хеджирования, МСФО, ФСБУ.

В условиях углубления и динамического развития процессов мирового финансового рынка, усиления интеграции российского рынка в интернациональные рынки ценных бумаг, увеличения трансграничного пространства для заключения инвестиционных сделок и усиления конкуренции между крупнейшими мировыми финансовыми институтами Правительством Российской Федерации была разработана «Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года», в которой обозначены следующие ключевые задачи:

- повышение емкости и прозрачности финансового рынка;
- обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;
- формирование благоприятного налогового климата для его участников;
- совершенствование правового регулирования на финансовом рынке [4].

В целях реализации задач по повышению емкости и прозрачности национального финансового рынка Стратегией предусмотрено расширение спектра производных финансовых инструментов и укрепление нормативной базы срочного рынка.

Развитие финансовых отношений, а также правового поля делает очень актуальным реформирование системы финансового учета. Тем не менее процесс трансформации отечественных стандартов бухгалтерского учета идет намного медленнее, по сравнению с реализацией экономических реформ в России. Для содействия таким изменениям еще в 1998 г. была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Цель изменения системы бухгалтерского учета — приведение российского бухгалтерского учета в соответствие с правилами рынка и МСФО.

Задачи реформы заключаются в следующем:

- сформировать систему стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезной информацией пользователей, в первую очередь инвесторов;
- обеспечить увязку реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;

– оказать методическую помощь организациям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета [5].

Постепенно поставленные задачи воплощаются, и неизбежность реформирования национальной системы учета понятна и вполне принимаема. Однако, несмотря на значительное время, прошедшее с момента утверждения Стратегии развития финансового рынка (с 2008 г.) и введения Программы реформирования национальных правил бухгалтерского учета (с 1998 г.) до сих пор одной из самых неурегулированных сфер является именно учет производных финансовых инструментов и операций, в которых они используются, а именно — при хеджировании рыночных рисков.

Причина этому — отсутствие общепринятого определения хеджирования в российском и зарубежном законодательстве, что делает невозможным осуществление регулярного и эффективно-го контроля за функционированием деривативного рынка и результатов хеджирования.

Но развитие финансовой системы на российском рынке не зависит от развитости нормативного регулирования правил учета, в связи с чем компаниям предложено в случаях, если по конкретному вопросу ведения бухгалтерского учета в федеральных стандартах бухгалтерского учета не установлены способы ведения бухгалтерского учета, разрабатывать соответствующий способ, исходя из требований международных стандартов финансовой отчетности [6]. Однако при таком подходе возникает вторая сторона — вероятность неверного толкования норм международных стандартов, что может привести к недостоверности учета, искажению сути отражаемых операций и финансовых результатов, а также привести к негативным налоговым последствиям.

Сформировавшаяся система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает на сегодняшний день в полной мере надлежащего качества и надежности предоставляемой в ней информации, а также значительно ограничивает возможности использования этой информации. Происходящие сегодня изменения в учетном процессе охватывают как его технологическую, так и методологическую составляющие. Срочные финансовые рынки —

одна из основных составляющих международных финансовых рынков, а следовательно, и международной финансовой системы. В настоящее время понятно одно: предыдущая система обращения и регулирования финансовых инструментов оказалась малоэффективной и требует пересмотра, и в том числе выделяя отдельное и особое внимание учету операций и инструментов хеджирования, как это сделано в международных стандартах МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты» и МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

Учитывая этот пробел в бухгалтерском финансовом учете и отчетности, необходимо говорить о необходимости установления собственных национальных правил учета операций хеджирования и результатов, возникающих при совершении хеджирования рыночных рисков, с учетом особенностей именно российского финансового рынка и возникающих на нем базовых рисков. Решением этой задачи возможно в разработке федерального стандарта, основой для которого должны послужить имеющиеся стандарты международной отчетности и правила делового оборота, а также российская и зарубежная методология бухгалтерского учета.

Анализируя имеющуюся сегодня альтернативу, становится понятным, что разработчикам в процессе выработки правил учета финансовых инструментов отдельно стоит обратить внимание на учет операций хеджирования. Для этого необходимо обратить внимание на проработку следующих вопросов:

1. Введение терминологии хеджирования, инструментов хеджирования. Примером определения хеджирования может служить понятие, приведенное в учебном пособии АССА ДипИФР компании PwC в 2016 г.: «*Операции хеджирования* — это сделки, заключаемые с целью снижения (страхования) возможных рисков компании в отношении других заключенных сделок или активов». Конечно, это упрощенное понимание хеджирования, но для целей учета в национальной системе, возможно, необходимо уходить от сложности, в которой обвиняют разработчиков международных стандартов по учету финансовых инструментов.

2. Определение рисков, в отношении которых применяются хеджирование.

Так, в соответствии с МСФО (IFRS) 9 учет операций хеджирования производится в отношении трех основных рисков, что совпадает с классификацией по МСФО (IAS) 39:

- Риск изменения справедливой стоимости — это операции хеджирования справедливой стоимости активов, или обязательств, или непризнанных принятых на себя твердых обязательств, которые связаны с определенными базовыми рисками и которые могут повлиять на размер прибылей/убытков за период.

- Риск изменение потоков денежных средств — это операции хеджирования будущих денежных потоков, подверженных изменениям, связанным с риском, ассоциируемыми с признанием активов или обязательств или с прогнозируемыми сделками.

- Риск изменения стоимости чистой инвестиции — это хеджирование подверженности валютному риску, связанному с долей участия в чистых активах, в валюте, отличной от функциональной валюты компании.

При разработке собственных стандартов также необходимо оценить рыночные риски, возникающие на российском финансовом рынке.

3. Определение критериев признания и момент отражения в учете. К таковым может отнести:

- наличие формализованной документации с момента признания учета хеджирования, а также оформленная документом, и утвержденная система управления рисками, и стратегия использования хеджирования;
- эффективность хеджирования с момента ввода учета хеджирования и на протяжении всех периодов финансовой отчетности;
- высокоточный прогноз в случае хеджирования прогнозируемых (назаконтрактрованных) позиций;
- включение в отношения хеджирования лишь идентифицируемые инструменты и объекты хеджирования.

4. Конкретизация объектов учета хеджирования и хеджируемой статьи, предъявляемых к ним требованиям и их оценки.

То есть признание активов или обязательств, либо же определение непризнанных твердых договорных обязательств, прогнозируемой операции или же чистых инвестиций в иностранные подразделения. При этом возможно при разработке правил учета необходимо более детально проработать вопрос учета не только финансовых статей, но и включить нефинансовые. Например, в международном стандарте (IFRS) 9 по сравнению с 39 МСФО (IAS) перечень объектов, признаваемых в качестве объектов хеджирования увеличен за счет определенных нефинансовых статей, рисковые компоненты которых подпадают под признаки хеджирования. Самое главное, что нефинансовый объект должен иметь отдельный идентифицируемый компонент и может быть надежно оценен (примером можно привести, компонент сырой нефти в составе авиационного топлива).

5. Определение инструментов хеджирования, критериев отнесения их к таковым, способы отражения и оценки. Необходимо выработать единый подход к понятию инструментов хеджирования, возможно, классифицировать их по определенным признакам, например, определенный производный или определенный непроизводный финансовый актив или непроизводное финансовое обязательство. Установить прозрачную связь между объектом учета, инструментом хеджирования, хеджируемой статьей и хеджируемых операций. Пример взаимосвязи можно изобразить следующим образом (см. рис. 1).

6. Последующая оценка и условия прекращения учета хеджированных отношений. За примером можно обратиться к новым положениям МСФО (IFRS) 9, в котором определены критерии эффективности хеджирования, которым должны отвечать учитываемые операции. В случае, если установленные критерии не соблюдаются, организация должна либо скорректировать оценку (допустим, через уточнение коэффициента хеджирования при условии, что цель управления рисками у компании осталась неизменной), либо же организация должна прекратить учет отношений хеджирования. Например, компания должна прекратить учет, когда закончились сроки действия инструментов хеджирования или инструмент продан, а также когда договор расторгнут

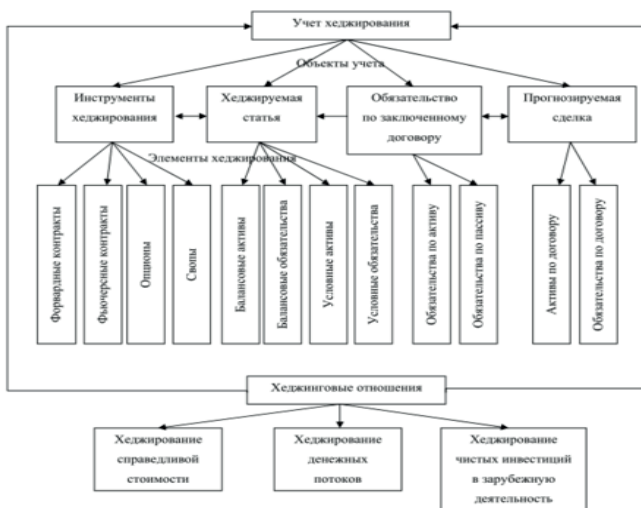


Рис. 1. Взаимосвязь объектов и отношений хеджирования

либо исполнен. Прекращение учета хеджирования может затрагивать как операции хеджирования в целом, так и только отдельный компонент хеджа. При этом учесть возможные риски некорректного отказа от признания хеджирования, которые возникали при применении положений МСФО (IAS) 39, по которому была возможность прекратить признание хеджирования по собственной инициативе, даже если не выполнялись условия прекращения, что конечно, может повлечь злоупотребления при формировании определенного желаемого финансового результата.

7. Порядок признания прибылей и убытков от операций хеджирования и отнесение их на соответствующие результаты деятельности. За примером обратимся к тем же международным стандартам. В соответствии с МСФО (IAS) 39 компании, при учете договоров опциона в виде инструментов хеджирования зачастую признают в составе прибылей и убытков изменение справедливой стоимости, зачастую равной сумме премии, уплаченной в начале. Однако при управлении рисками временная оценка опциона обычно рассматривается как оценка всей операции хеджирования, т. е. как расходы, понесенные для минимизации

возможных рисков, например, в виде изменения цен. Эти правила управления риском положены в международный стандарт (IFRS) 9, согласно которому оценку хеджирования во времени следует проводить в два этапа. На первом этапе в течение срока хеджирования изменения справедливой стоимости компонента временной стоимости опциона накапливается в том объеме, в котором они относятся к объекту хеджирования, в составе прочего совокупного дохода. На втором этапе производится реклассификация накопленных изменений из капитала в состав прибыли или убытков. Однако для того, чтобы произвести такую реклассификацию, объекты хеджирования должны относиться к следующим категориям:

- либо это объект хеджирования, связанный с определенной операцией (например, хеджирование прогнозируемой операции);
- либо это объект хеджирования, связанный с конкретным промежутком времени (например, хеджирования объектов запаса в течение определенного периода времени).

8. И конечно же порядок раскрытия информации. Требования к раскрытию информации об учете хеджирования могут быть обширны, например информирование о применяемой в организации стратегии управления рисками, а также о ее воздействии на будущие денежные потоки, предоставление данных о влиянии учета операций хеджирования на основные статьи в отчетности и т. д.

Итогом данной работы команды экспертов должен стать новый федеральный стандарт учета, в который, возможно, войдет отдельный раздел по учету операций хеджирования, также вероятно его выделение в отдельный нормативный документ.

Для этого шага необходимо изменить методологию ответственного бухгалтерского учета, вернее не изменить ее как таковую, а расширить и дополнить. Мир финансовых рынков не стоит на месте, экономика быстрыми темпами развивается. Модель текущей бухгалтерской системы учета и отчетности сегодня не соответствует основной задаче, а именно — не дает возможности достоверно определить качественность и неизменность получае-

мых финансовых результатов, так как отсутствует информация, позволяющая прогнозировать. При отражении совершенных фактов хозяйственной жизни в учете, невозможно получить информацию о том, каким образом возник этот факт. А главное — отчетность не дает информации о достоверности показателей общекорпоративной деятельности, устойчивости итогов прошлых периодов и эффективности управления организацией, чтобы предотвратить незаконное использование корпоративного капитала. В сегодняшней отчетности отсутствуют данные о том, какие хозяйственной операции появятся хотя бы в близлежащем будущем, т. е. отсутствуют данные об обязательственном праве и обязательстве, исполнение или неисполнение которых приведет к конкретному результату. Только обладая такой информацией, можно делать вывод о стабильности финансовых результатов, что, конечно, требует пересмотра национальных правил учета.

Библиография

1. Международный стандарт финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards) 9 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2013/06/prilozhenie> (дата обращения: 24.12.2017).

2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.12.2017).

3. О введении документов Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации» — Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (Учет хеджирования и поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 9, Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 7 и Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 39) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 27 июня 2016 г. № 98н // Там же (дата обращения: 24.12.2017).

4. Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. № 2043-р // Там же (дата обращения: 24.12.2017).

5. Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283 // Там же (дата обращения: 24.12.2017).

6. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н (ред. от 28.04.2017) // Там же (дата обращения: 24.12.2017).

7. Плотников В. С., Плотникова О. В. Методологическая основа учета хеджирования // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 25. С. 2–14.

E. A. Fursova, M. A. Davidova
Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics
Saint-Petersburg, Russia

INNOVATIVE MARKETING AND BRAND- MANAGEMENT STRATEGY IN INTERNATIONAL ENTERTAINMENT INDUSTRY (the Walt Disney Company example)

Keywords: entertainment industry, marketing innovations, marketing of experience, brand-management model, distribution brand strategy, business standard, “advergaming” concept.

It is a well known fact that company can survive in a market if it creates and follows **innovative marketing strategies** and use effectively

the brand value. The Walt Disney Company is the management model of the most resourceful way of applying these strategies. Today it is a world leader in the entertainment industry, one of ten the most valuable brands, largest licensor and publisher of children's literature in the world; staying active in 172 countries; represents 1300 radio and TV channels broadcasting in 53 languages.

The Walt Disney Company has developed **best-in-class business standards**, which are one of the most key elements of business practices. Even today, the company follows business standards for employees and ethics training, which are hardly to be called innovative nowadays, but they are definitely to be so back to the standards of the previous century. To perform productive activities of employees of the company and the work of the actors, the company needs training. Besides it, every employee must know the standards of business conduct and ethics, known as the **Disney Development Connection**. Implementation of these standards ensures that all employees of the company and the actors have the needed basic knowledge and are trained to act ethically and legally. It is interesting to comment here, that it was an innovative idea to introduce inner company regulations in order to create an **employee-friendly environment**. *The Walt Disney Company* has taken its position of a reliable employer on the labour market by doing so and introducing its own recruitment methods. The employment policy of the company provides equal opportunities to all employees and applicants for employment without regard to their race, religion, gender, sexual orientation, nationality, age, marital status, including the applicants, whose activity on certain grounds is prohibited by State or federal laws.

Production and advertising are other innovative strategies. The company never stops its progress through a variety of means, forcing people to always remember about its existence. *The Disney* remembers about the seasons and adapts marketing to them by, for instance, investing more money in a less profitable time of year, so as to have a constant profit. The company never stands still, since it always extends, modifies its ideas and creates new ways to bring the magic of its creations to its consumers in a way which makes them want to experience "**the Disney magic**" again and again. It is worth mentioning that

The Walt Disney Company includes as much **subliminal advertising** and communication as possible that is usually considered to have a positive effect on the sales. For instance, it can be achieved through storytelling via the info channels, created by the company itself; every marketing strategy reflects the given statement. Products include more than material goods or services; the firm offers high quality and world-renowned brand. *The Disney* also makes all of its products with the characteristic features of the company, which distinguishes them from other products. It is more stimulating, if we take into the account the fact that pricing strategy of *Disney* products implies that its prices are not low. Compared to other goods and services as well as the quality of products, the company believes that the price is fair. The work of *The Disney* brand can be easily checked on children, who prefer marked goods with fixed characters instead of original ones, created by other companies.

Some directions of **distribution strategy** can be called innovative too. The key idea of *The Disney* is to place its main attractions (parks and resorts) in places with high flow of people, since more and more people are familiar with the brand. Therefore, its storytelling is rapidly growing. *The Disney* is very successful in **promotion strategy**, especially in inactive seasons. The company is actively using strategies such as reduced prices for hotel rooms, free or discounted tickets, and various bonuses. The Walt Disney Company claims that it conducts research to learn about the desires of its target audience, which has gave her opportunities for growth on a global level. Annually, the company spends more than a billion dollars on advertising. Own media network of *The Disney*, such as ABC, *Disney Channel* and ESPN, includes a systematic approach to television commercials, radio commercials, print, outdoor, mobile advertising, discounts on resorts and family packages. In order to attract teenagers, the company launched “**advergaming**”, which places advertisements in online and video games. The goal is to attract children directly and encourage them, so that they ask their parents to visit a *Disney Park* as a family (or even better annual) experience. To achieve the goal of promotion of *Disney* products with the help of television and radio advertising, ads are launched in newspapers and magazines, free mail brochures; its advertising also exists in

the form of news about a family picnic in the Disney parks. The Disney is also present in social networks, as it offers promotional discounts in *Twitter* and games on *Facebook*; it has its own group *Vkontakte*; it is a partner of *YouTube*.

As it has already been mentioned above, **to create moments of a unique experience** means to use innovation marketing strategies. *The Disney* and its team had a clear signal to create a unique experience that its consumers could not get anywhere else. This emphasis leads to millions of loyal customers who come back annually, monthly and even weekly. People are very good at remembering negative experiences, whereas happy days are remembered because of the most unique moments.

It was also an **innovative idea** of giving customers a choice. That is why *Disneyland* it is not the one World with the one design. *Walt* has created four Universes, thematically different and with different user experience. In doing so, he captured several target audiences and also gave people the opportunity to choose their own world during the visit to the park.

Today, this idea is easily traced in countless different sites interfaces, sharpened to the needs and tendencies of the target group. Nowadays, such an approach may seem obvious, but *Walt* was the first who drew attention to the need for segmentation of the target audience and created precisely targeting to each segment of the customized offers. *Disney* has brought a lot of novelty in the film industry and the entertainment industry, from the introduction of multi-dimensional camera in a movie to creation of a series of animatronics robots for their parks. Maybe he went in a safe way, just skillfully taking advantage of the fruits of the discoveries of authentic pioneers, but in the end he won the market.

Disney followed closely the sales statistics in its parks, in order to optimize **business processes**. All of the ice cream was sold last week, and then they should double the delivery. Too many people are in the queue at the attraction? Change the queue structure, break it into several smaller bursts, add more entertainment elements, so that people do not get bored waiting. *Disney* was one of the first entrepreneurs, glancing at the collection of statistical databases and analysis tools for

both the development and optimization of marketing strategies. What is more, *Disney* sent friends and relatives for each new attraction to find out their impressions. In other words, the initial company sets the feedback from the target audience. This is something that web marketers are doing now, and *Walt* did it already 50 years ago! The approach “***the staff and the team use the product as clients as often as possible***” increases customers’ understanding by the design team, making projects more appropriate and useful.

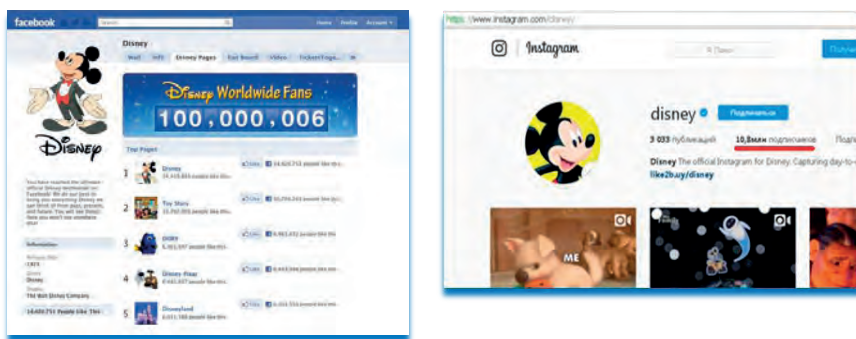
The main idea of the structure was to keep visitors from one area of the park to the other, creating visual magnets and giving visitors a reward for perfect work. At *Disneyland*, for instance, such magnets are called “*hot dogs*” — an object large enough to be observed from a distance, and interesting enough to attract attention. However, such a structure implies visual literacy, namely effective use of all non-verbal modes of communication: color, shape, texture. There is currently a serious discussion about the so-called ***skeumorphism***, i.e. the use of visual metaphors in creating the user experience, and the given company advocates the approach. The method helps people to get new impressions of the visual cues that serve as metaphors for phenomena and objects of the real world, reflected in the design.

On the other hand, an innovation can consist not of introducing new elements, but of avoiding overload. The idea can be easily expressed in other words as “*Do not be tempted to say too much, add extra objects — that does not make people eat more than they can digest*”. Cognitive overload is also one of the main problems when creating the user interface having too many choices.

Disney thought about branding before the term appeared. In developing the project, do not look to the brand, as the final decoration — a competent branding is the most important part of the overall experience. Finally, the ***concepts of gamification and exciting experiences*** are the direct way to success. Nowadays, they are considered to be a part of storytelling, creating a unite web of information, advertising, gaming and media.

The effectiveness of *The Walt Disney* brand-management model and marketing strategy confirms the fact that in 2017 it is the second year again the company became “box office champion” film studio in the

world with cash income 2,27 billion dollars, it's 21,3% of all cash incomes., it has 21,7% market share, more than 51 million “like” on Facebook, about 11 million followers in Instagram, several hundred thousand requests in Internet searching systems every day; Yandex called the most popular researching requests in 2017, there is Disney’s “Pirates of the Caribbean: Dead Men Tell No Tales” in this top-10 (Sources: comScore, Facebook, Instagram, Yandex, Google etc). The legend franchise “Star Wars” is the famous classic and the great innovative product at the same time for several generations with millions fans.



Pic. 1. Some attractive amazing indicators of The Walt Disney brand-management and marketing strategy success
Sources: Facebook, Instagram

Disney in Russia has three main areas of development: the release of licensed products (toys, clothes, food products with local partner factories), the Disney channel, as well as studio business, among whose products, for example, the film “The Last Bogatyr”. On 01 December 2017 subsidiary *The Walt Disney Company* — “*Walt Disney Company CIS*” with partnership with Russian company *Ideas4Retail* — has opened in Russia the first toy store in Moscow (in the Central Children’s Store at Lubyanka). It opened specially before Christmas and New Year holidays according to Disney’s innovative marketing — “gamification and exciting experiences concepts”. Before the end of this year *Disney* will open next two toy stores in Moscow and one in St. Petersburg. So now in Russia *The Walt Disney Company* develops all business, except

the Disneyland (it is too cold but it has to work all year round), in perspectives it could be realized in close future too. Neither policy, no “cold war”, no sanctions can stop people know and love Disney’s heroes and entrepreneurs do their business.

Bibliography

1. The Walt Disney official website. URL: <http://thewaltdisneycompany.com> (access date: 05.01.2018).

2. The Walt Disney official website in Russia. URL: <http://disney.ru> (access date: 05.01.2018).

3. Dickerson, J. *Walt Disney: The World’s First UX Designer* [Electronic resource]. URL: <http://uxmag.com/articles/walt-disney-the-worlds-first-ux-designer> (access date: 15.11.2017).

4. Howes, L. *20 Lessons from Walt Disney on Entrepreneurship, Innovation and Chasing Your Dreams* [Electronic resource]. URL: <http://www.forbes.com/sites/lewishowes/2012/07/17/20-business-quotes-and-lessons-from-walt-disney/#245540f1f56b> (access date: 15.11.2017).

5. Новейший парк аттракционов на ВДНХ будет строить компания — создатель парижского Диснейленда // Официальный сайт Мэра Москвы = The official portal of the Moscow Mayor and Moscow Government (news on 04.04.2017). URL: <http://www.mos.ru/news/item/22495073/> (access date: 05.10.2017).

А. В. Щербак

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*

Санкт-Петербург, Россия

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННЫХ РИСКОВ УХУДШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, кризис, собственные оборотные средства, сельское хозяйство.

В условиях рыночной экономики выживаемость и стабильное положение предприятия обеспечивается его финансовой устойчивостью. Под данным термином понимается такое финансовое положение предприятия, при котором существует возможность оперативного маневрирования ресурсами, имеющимися у компании, эффективного их использования, обеспечивая непрерывный производственный цикл, а также учет затрат по его расширению и обновлению.

Проблемы финансовой устойчивости относятся к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем.

Оценка финансовой устойчивости предприятия производится в краткосрочной перспективе, где основным критерием оценки являются ликвидность и платежеспособность предприятия, и долгосрочной, в основе которой лежат показатели финансовой устойчивости организации.

Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации особенно актуальна в период кризиса. Несмотря на опасность, которую несут кризисные явления для финансового состояния предприятия, они не только неизбежны, но и являются необходимым шагом к его дальнейшему развитию. Поэтому в случае возникновения экономического кризиса, организация должна быть заранее готова к нему, тщательно спланировав свои действия. Понимание важности принятия своевременных мер, предотвратив неожиданность их проведения, является важным аспектом сохранения финансовой устойчивости организации и минимизации рисков, которые влекут за собой кризисные явления.

Финансовая устойчивость организации отражает состояния ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, при котором обеспечивается развитие на основе роста прибыли и капитала. При этом сохраняется платежеспособность и кредитоспособность предприятия [3, с. 286].

Устойчивость финансового положения организации характеризуется достаточностью у нее собственных средств, высоким уровнем рентабельности и стабильными доходами. Для обеспечения финансовой устойчивости организация должна обладать

гибкой структурой капитала, а его движение должно быть организовано таким образом, чтобы доходы всегда превышали расходы с целью сохранения платежеспособности.

Управление финансовой устойчивостью предприятия в кризисный период предполагает изучение приемов и методов, которые позволяют предотвратить банкротство. За предотвращение и преодоление финансового кризиса, устранение негативных последствий отвечает антикризисное финансовое управление предприятием. Его главная цель — восстановить финансовое равновесие предприятия и минимизировать размеры снижения его рыночной стоимости, обусловленные возникновением кризисных явлений в экономике.

К основным задачам антикризисного финансового управления можно отнести такие задачи, как:

- диагностика предкризисного финансового состояния организации;
- принятие мер по предупреждению финансового кризиса;
- устранение неплатежеспособности предприятия;
- минимизация негативных последствий финансового кризиса [2, с. 63].

Для выполнения данных задач проводится непрерывный мониторинг финансового состояния организации и факторов внешней среды экономики, которые в значительной степени влияют на финансовые результаты работы предприятия.

Для сведения к минимуму последствий финансовых кризисных явлений предприятию важно закрепить позитивные результаты вывода организации из кризисного состояния и стабилизировать качественные структурные преобразования его финансовой деятельности, учитывая ее долгосрочную перспективу [1, с. 178].

Как и сама деятельность предприятия, финансовая устойчивость находится под влиянием внешних и внутренних факторов.

Под внешними факторами понимается внешняя среда, изменения в которой могут резко повлиять на финансовое состояние предприятия, как положительно, так отрицательно, и даже привести к его банкротству. Поэтому, чтобы обеспечить финансовую устойчивость, компании необходимо приспособиться к ним.

Внутренние факторы — это те явления производственно-хозяйственной деятельности, которые, как правило, находятся под влиянием самой организации. Для обеспечения финансовой устойчивости своей деятельности компания должна иметь способность к эффективному управлению внутренними факторами. Для этого необходимо:

- разрабатывать экономически эффективные пути расширения объемов активов;
- эффективно использовать внеоборотные активы;
- оптимизировать состав и структуру текущих активов, рационализировать их оборот;
- использовать прибыль для самофинансирования.

В случае обострения кризисных явлений в экономике предприятию следует придерживаться таких действий, как:

- оперативное обнаружение «слабых мест» и степени воздействия внутренних и внешних факторов, приводящих к дестабилизации функционирования предприятия;
- устранение неплатежеспособности;
- повышение скорости коммуникации;
- восстановление финансовой стабильности;
- изменения своей финансовой стратегии;
- мотивирование работников;
- внедрение бартерных и вексельных форм расчетов;
- использование кредиторской задолженности.

Таким образом, факторами, обеспечивающими финансовую устойчивость компании, являются не только ее внутренний потенциал, направленный на достижение целей экономического развития, но и внешние экономические условия, значительно влияющие на производительную силу финансово-экономического потенциала любого субъекта экономики [4, с. 35].

Для того чтобы осуществлять эффективную деятельность, любое предприятие обязано проводить анализ своей деятельности в динамике за несколько лет с целью выявления недостатков своей работы и принятия мер по их устранению.

Анализ устойчивости финансового состояния организации предполагает возможность использования функционального под-

хода, основанного на применении методов дифференциального исчисления. Он характеризуется объединением в группы различных по экономическому содержанию показателей, позволяющих определить тип развития производства в соответствии со структурой и динамикой изменения данных показателей.

В экономике выделяют два основных типа развития производства: интенсивное и экстенсивное. Кроме этого, встречается смешанный тип, который имеет признаки двух основных.

Тип развития производства определяется за счет разделения показателей на качественные и количественные. Более полное использование факторов производства в процессе развития, рост их отдачи говорит об интенсификации процесса производства за счет интенсивных (качественных) факторов. Вовлекая дополнительные ресурсы, предприятие осуществляет свое развитие за счет экстенсивных (количественных) факторов.

Таким образом, для оценки деятельности компании основными являются показатели финансово-экономической устойчивости, которые также являются основой для принятия управленческих решений.

У каждого предприятия, как правило, в распоряжении есть два типа капитала: собственный и заемный (привлеченный). Отсюда имеем балансовое уравнение, отражающее экономические ресурсы в виде активов, а источники (собственные и привлеченные) в качестве пассивов, состоящих непосредственно из собственного капитала и обязательств. Данное утверждение актуально, в первую очередь, для производителей сельскохозяйственной продукции, так как их финансово-хозяйственной деятельности присущ сезонный характер, процесс носит долгосрочный характер и, следовательно, многим хозяйствам не хватает собственных оборотных средств. Длительный промежуток времени между осуществлением затрат и получением продукции и приводит к перманентной необходимости использования заемных средств и кредитов для обеспечения текущей деятельности необходимой величиной оборотных средств, носящих материальный характер.

Структура продукции сельского хозяйства в 2016 г. представлена животноводством — 44,9%, из которых 26,1% — скот и пти-

ца, и растениеводством — 55,1%, в том числе 19,2% — зерновые и зернобобовые культуры. При чем, валовая продукция по растениеводству значительно отстает от аналогичного показателя по животноводству.

Эффективность использования оборотных средств важная составляющая финансовой устойчивости предприятия [3]. Дебиторская задолженность в сельском хозяйстве явление неизбежное и она существенно влияет на использовании денежных средств в обороте и величину прибыли, во многом определяя эффективность предприятий.

Причинами возникновения и увеличения дебиторской задолженности могут быть задержки платежа за поставку товара, ухудшение финансового положения заказчика, снижение уровня товарности, рост себестоимости продукции, увеличение затрат на производство, реализацию продукции; увеличение цен на производимую продукцию, повышение уровня инфляции.

Обеспечение финансовой устойчивости является важной задачей и условием для успешного внутреннего и внешнего взаимодействия предприятия, так как для получения государственного финансирования или коммерческого кредитования нужна оценка финансово-экономического состояния предприятий.

Таким образом, в результате проведенного исследования выявлено, что для повышения финансовой устойчивости предприятия агропромышленного комплекса должны активно диверсифицировать свою кредитную политику, что позволит снизить риски кредитования.

Библиография

1. *Баскаева О. А., Деникаева Р. Н.* Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 1. Т. 2. С. 178–180.

2. *Голованов П. В., Куликова А. Н.* Антикризисное управление финансово-экономической устойчивостью промышленного предприятия // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 4. С. 60–65.

3. Швецова Н. К., Егошина М. Н. Методологические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Вестн. Чуваш. ун-та. 2014. № 1. С. 285–287.

4. Щесняк К. Е. Финансовая устойчивость российских предприятий в период экономического кризиса // Экономическое возрождение России. 2011. № 1. С. 32–40.

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Основные показатели сельского хозяйства в России в 2016 г.: бюллетень. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 14.01.2018).

Т. В. Юрченко
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОМОХОЗЯЙСТВ РОССИИ

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, сбережения домохозяйств, финансовые организации.

В условиях санкций со стороны иностранных государств, которые в первую очередь коснулись ввоза из-за рубежа высокотехнологического оборудования и доступа к ресурсам международных рынков капитала, возрастает роль внутренних источников финансирования экономического роста страны. Для обеспечения роста российской экономики не менее 2% в год производственные силы страны нуждаются в обновлении, для которого необходимы инвестиции. По оценкам Л. И. Абалкина, «для реальной модернизации экономики отечественные инвестиции в течение ближайших 15 лет должны расти примерно на 18% к предыдущему году» [1, с. 6].

Однако, в связи с кризисной ситуацией в стране, инвестиционный процесс в России протекает весьма вяло. За 9 месяцев 2017 г. объем инвестиций в основной капитал сократился в 36 из 82

(43,9%) субъектах РФ. В лидерах по темпам падения вложений в основной капитал оказались: Республика Ингушетия (-42,5%), Республика Коми (-35,7%), Курганская область (-30,6%), Новгородская область (-28,6%), Костромская область (-27,6%). Лидерами по наращиванию инвестиционной активности в 2017 г. оказались Республика Крым (рост инвестиций в 4,2 раза в основном за счет строительства Крымского моста), г. Севастополь (в 2,4 раза) и Амурская область (+48,0%). Наибольший объем инвестиций в 2017 г. приходился на Центральный федеральный округ — 25,0%, наименьший на Северо-Кавказский федеральный округ — только 2,5% от общего объема инвестиций в основной капитал России.

Анализ структуры инвестиций по источникам финансирования показал, что основная нагрузка падает на бизнес. Если в 2014 г. доля собственных средств предприятий и организаций в общем объеме вложений в основной капитал составляла 45,7%, то к 2017 г. инвестиционная нагрузка бизнеса выросла, и доля собственных вложений увеличилась до 50,9% (рис. 1). Вместе с тем финансовые возможности предприятий ограничены.

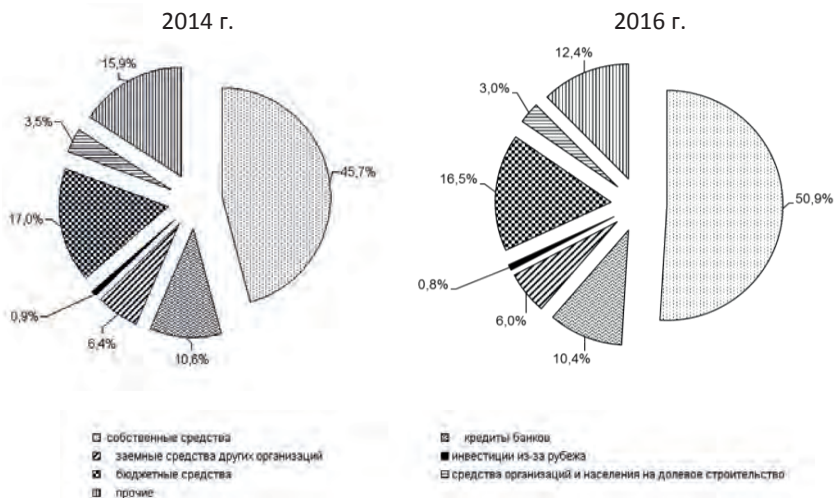


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал в РФ в 2014 и 2016 гг. по источникам финансирования
 Источник: расчеты выполнены по данным Росстата [6]

Доля инвестиций совершенных за счет банковских кредитов не выросла и даже немного сократилась до 10,4% — это очень низкий уровень. «Для сравнения, в США этот показатель составляет 40%, в ЕС — в среднем 42–45%, в Японии — 65%» [2, с. 150]. Как видим, банковская система не выполняет возложенных на нее функций по аккумулярованию средств для целей инвестирования в производственные силы страны. Инвестируемые в основной капитал средства бюджета также сокращаются.

«Обновление основных фондов и тем более их технологическое перевооружение требуют не только роста объема финансовых средств, но и прежде всего привлечения долгосрочных инвестиций. Чтобы бизнес осуществлял долгосрочные вложения, необходимо обеспечить их доступность и уверенность в том, что экономическая ситуация стабильна и страну в ближайшей перспективе не ждут очередные потрясения» [5, с. 33]. Начиная с 2000 г., доля долгосрочных инвестиций в общем объеме крайне низка, максимальный показатель в 28,8% наблюдался в 2003 г., а после кризиса 2008–2009 гг. доля долгосрочных инвестиций колеблется в интервале 10–13%. Это говорит о неуверенности предпринимателей в стабильном экономическом развитии и, следовательно, нежелании вкладываться в долгосрочные проекты, а у банковской системы наблюдается «практически полное отсутствие механизмов долгосрочного кредитования производственной сферы» [2, с. 150].

На сегодняшний день российская экономика испытывает дефицит инвестиционных ресурсов, и одним из потенциальных источников их увеличения являются сбережения населения. «Под инвестиционным потенциалом сбережений населения следует понимать наличие объективных условий для создания стимулов и мотивационных механизмов для участия населения в инвестиционном процессе посредством вовлечения в него их сбережений» [3, с. 32].

Под сбережениями граждан обычно понимается та часть располагаемых денежных доходов, которая не была использована на цели текущего потребления и отложена для использования в будущем. При этом они могут остаться в наличной денежной фор-

ме, размещены в депозитах с целью сохранения и приращения в будущем, вложены в инвестиционные инструменты финансового рынка с целью получения дополнительного дохода. На начало 2017 г. структура сбережений населения России без учета валютных вкладов и накоплений в наличной иностранной валюте была следующей:

- 67,4% составляли вклады (депозиты) в кредитных организациях;
- 17,1% — наличные деньги;
- 15,5% — вложения в ценные бумаги.

Домохозяйства осуществляя сбережения в основном преследуют потребительские цели, а не инвестиционные. В основном это накопление на большие покупки, обеспечение достойного существования в будущем. Население в своей массе не склонно к инвестициям, так как они тесно связаны с риском. Как риском недополучения ожидаемого дохода, так и риском потерять весь вложенный капитал. Поэтому не все частные сбережения трансформируются в инвестиции. Для того, чтобы сбережения превратились в инвестиции, необходимо, чтобы денежные средства были отчуждены от собственника на условиях возвратности, платности и были переданы хозяйствующим субъектам, способных их эффективно использовать. Населению для осуществления данных операций зачастую не хватает знаний или возможности как таковой.

По данным Росстата [6], инвестиции в основной капитал в 2016 г. всего равнялись 14 639,8 млрд руб. На начало 2017 г., по данным Банка России [7], банковские вклады (депозиты) физических лиц в кредитных организациях составили 24 303,4 млрд руб., что в 1,65 раза превышает объем инвестиций 2016 г., привлеченных в российский основной капитал, и составляет 28,2% ВВП 2016 г. Если учесть долю банковских кредитов в инвестиционном процессе России (рис. 1), то инвестиции в основной капитал за счет банковских кредитов составили в 2016 г. не более 1522,5 млрд руб., или 6,2% всех вкладов населения в кредитных организациях.

Финансовые институты (в основном коммерческие банки) занимают важное место в системе аккумуляции средств насе-

ления в целях инвестирования их в экономику страны. Объем (в текущих ценах) привлеченных средств граждан в виде депозитов последние пять лет постоянно растет (рис. 2), но темп прироста последние два года практически нулевой. В сопоставимых ценах начиная с 01.01.2016 объем средств на счетах населения в кредитных организациях остался прежним, а имеющийся рост не покрывает инфляции.

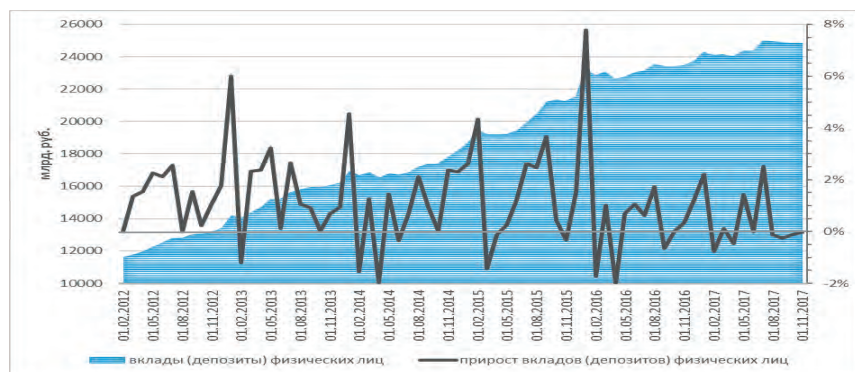


Рис. 2. Динамика роста вкладов (депозитов) физических лиц в кредитных организациях Российской Федерации
 Источник: составлено по данным [7]

Среди причин снижения прироста денежных средств на счетах населения наиболее очевидными являются очевидное снижение реальных доходов и реальной заработной платы, падение доверия к коммерческим банкам и инвестиционным компаниям. Как свидетельствуют результаты опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ): «На сегодняшний день 60% россиян доверяют банкам (14% полностью и 46% — скорее доверяют), что на 7 п. п. ниже, чем в прошлом году. Снижение произошло за счет доли сомневающихся (респондентов, отметивших „скорее доверяю“ в июле 2016 г. было 52%)» [8]. Банковская система в России находится в неустойчивом состоянии. Наблюдается череда банкротств, что не способствует увеличению доверия. Как отмечают в своей монографии исследователи СПбТУиЭ,

«тенденции, которые складываются в банковской системе, не дают оснований для оптимизма» [4, с. 163]. Если на конец 2012 г. число зарегистрированных кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, составляло 956, то на конец 2015 г. таковых было уже 733, т. е. на 23,3% меньше.

Так как основной формой сбережений граждан страны являются вклады (депозиты) в кредитные организации, то именно на банки ложится основная ответственность за трансформацию их в инвестиции реального сектора экономики. На сегодняшний день банки не проявляют заинтересованность к выработке эффективного механизма преобразования привлеченных средств в инвестиционные займы, а предпочитают выдавать потребительские и ипотечные кредиты. Одной из причин сложившейся ситуации является неопределенность в экономике и в связи с этим высокий риск по долгосрочным инвестиционным кредитам, которые в первую очередь необходимы для развития экономики страны.

Таким образом, сбережения граждан являются существенным потенциальным инвестиционным ресурсом. Основным посредником в процессе преобразования сбережений населения в инвестиции являются коммерческие банки и инвестиционные компании, которые на сегодняшний день не проявляют заметной активности, предпочитая заниматься менее рискованными операциями, нежели наращивание долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики. Отсутствие благоприятной инвестиционной среды в целом не способствует преобразованию сбережений домохозяйств из потенциального в реальный инвестиционный ресурс. Процесс создания такой среды — это комплексный процесс, объединяющий усилия органов государственной власти, финансовых и других институтов страны. В первую очередь он должен включать меры по укреплению экономики, стабилизации и развитию финансовой системы, развитию инфраструктуры индивидуальных и коллективных инвестиций, расширению спектра альтернативных банковским вкладам (депозитам) финансовых инструментов, стабилизации и росту реальных денежных доходов домохозяйств, повышению финансовой грамотности населения.

Библиография

1. *Абалкин Л.* Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 4–20.
2. *Глазьев С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: монография. М.: Экономика, 2010.
3. *Крамная В. О., Каковкина Д. В.* Финансовый рынок как механизм управления инвестиционным потенциалом сбережений населения // Вестн. РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2016. № 4. С. 28–42.
4. Финансы в открытом мире: монография. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 176 с.
5. *Юрченко Т. В.* Инвестиции в инновации — антикризисная стратегия // Научное обозрение: теория и практика 2016. № 9. С. 29–37.
6. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 14.01.2018).
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbID=302-21&pid=sors&sid=ITM_30761 (дата обращения: 14.01.2018).
8. Официальный сайт НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/doverie-bankam-strakhovym-kompaniyam-i-npf-zametno-snizilos/> (дата обращения: 14.01.2018).

Т. В. Юрченко, Д. А. Ахмедова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

АВС-АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Ключевые слова: АВС-анализ, валовой региональный продукт, экономическое развитие.

АВС-анализ — это статистический метод, группирующий ресурсы по степени их значимости, основанный на законе Парето. Закон Парето обычно применяется в маркетинге как метод классификации различных объектов и явлений и представляет собой правило, по которому «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — дают лишь 20% результата». Это правило помогает провести однофакторную классификацию и выявить степень дифференциации вклада отдельных групп объектов в общее дело. Исследователи, использующие АВС-анализ на практике, признают, что «преимуществами АВС-анализа являются: простота использования, прозрачность, возможность автоматизации расчетов» [2, с. 34].

С позиции АВС-анализа, все объекты должны выстраиваться по возрастанию рассматриваемого показателя, а группы от А до С формируются последовательно следующим образом:

- группа А — включает в себя первые 20% объектов с наибольшими значениями показателя;
- группа В — включает в себя следующие за 30% объектов;
- группа С — включает в себя оставшиеся 50% объектов с наименьшими значениями признака.

В системе национальных счетов, для получения целостного представления о функционировании экономики страны, используются взаимосвязанные показатели, которые характеризуют результаты экономической деятельности на макроуровне. Согласно принятым международным стандартам, важнейшим является валовой внутренний продукт (ВВП), «характеризующий конечный результат производственной деятельности экономических единиц-резидентов, который измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования» [4]. ВВП применяется во всем мире для определения темпов развития производства, циклических колебаний деловой активности, характеристики структуры экономики и многих существенных макроэкономических пропорций, исчисления производительности труда и определения уровня жизни населения. Так как при расчете данного показателя не учитываются операции с «внешним миром», т. е. он характеризует только возмож-

ность национальной экономики производить нужный для ее функционирования и обеспечения жизни населения продукт, то ВВП является удобным индикатором сопоставления уровней развития экономик различных государств.

С 1998 по 2008 г. реальный ВВП России (в сопоставимых ценах) демонстрировал в среднем 6,7% в год (рис. 1). Случившийся в 2008 г. общемировой кризис существенным образом отразился на хозяйственной деятельности нашей страны. Начиная с 2008 г., экономический рост в Российской Федерации практически прекратился и составил в среднем 0,4% в год в сопоставимых ценах.



Рис. 1. Динамика ВВП Российской Федерации в сопоставимых ценах (2008 г.), 1995–2016 гг.

Источник: расчеты выполнены по данным Росстата [7])

Учитывая огромные размеры нашей страны, различия по местоположению, по ресурсной базе, количеству и качеству человеческого капитала и др., возможно предположить неоднородность социально-экономического развития различных регионов, их вклад в общий экономический рост страны, отраженный в показателе ВВП. Часть валового продукта, созданного на определенной территории, носит название валового регионального продукта (ВРП).

Для определения степени дифференциации по доле ВРП конкретной территории в общем ВВП страны проведен АВС-анализ.

Все регионы упорядочены по уровню ВРП 2016 г. Далее используя алгоритм метода ABC-анализа [5, с. 92]:

- определяется доля каждого субъекта РФ в ВВП России в целом;
- рассчитывается доля каждого субъекта РФ нарастающим итогом;
- отмечаем достижение критических точек в 80% суммарного объема ВРП от ВВП и 95% нарастающим итогом;
- проводим классификацию регионов РФ по группам А, В и С;
- строим диаграмму Парето.

В табл. 1 отражено распределение субъектов РФ по группам в 2016 г.

Таблица 1

**Распределение субъектов РФ по группам
в ABC-анализе в 2016 г.**

Группа	Доля суммарного ВРП по группе в ВВП РФ, %	Доля субъектов РФ в группе, %
А	80	36,3
В	15	32,5
С	5	31,2

В результате ABC-анализа выявлено, что 36,3% субъектов РФ обеспечивают 80% ВВП страны. Возглавляют данную группу лидеры по вкладу в ВВП г. Москва, Тюменская область, Московская область, г. Санкт-Петербург и Краснодарский край.

Группу «аутсайдеров» по объему ВРП, чей совместный вклад в ВВП равен 5%, замыкают такие регионы, как Республики Алтай, Тыва, Калмыкия, Ингушетия, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ. Парадокс заключается в том, что в Чукотском АО ВРП на душу населения составляет 1269,3 тыс. руб. По данному показателю регион опережают только Сахалинская область — 1699,9 тыс. руб. на душу населения и Тюменская область — 1626,0 тыс. руб. на душу населения. Даже Москва отстает от Чукотки, на одного жителя Москвы приходилось 1103,5 тыс. руб. в 2016 г.

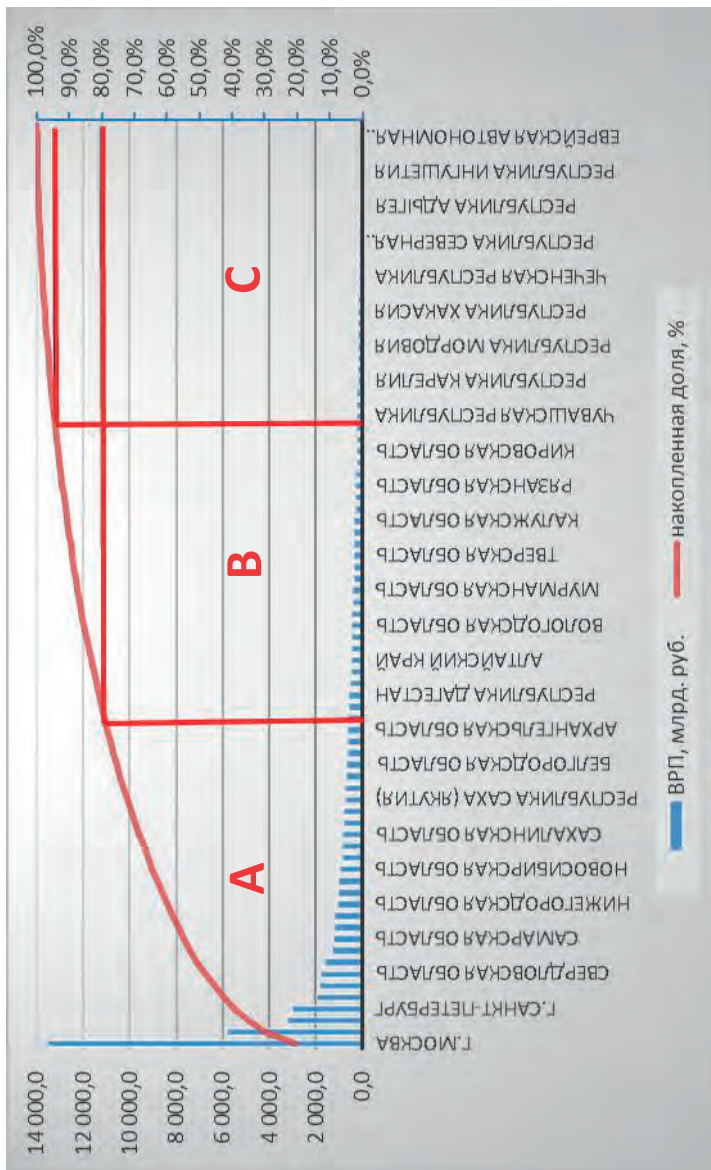


Рис. 2. Диаграмма Парето. Доли ВРП субъектов РФ в ВВП РФ в 2016 г., %
 Источник: расчеты выполнены по данным Росстата [7]

В целом АВС-анализ показал наличие дифференциации в экономическом развитии отдельных субъектов РФ. Конечно, это связано в том числе и с масштабами регионов, численностью населения, но в целом результаты работы подтверждается другими исследованиями [3], проведенными с помощью других методик.

Государству следует обратить особое внимание на регионы группы С. Во многом дифференциации субъектов РФ по темпам экономического развития способствуют различия в уровне государственной поддержки. Для некоторых регионов принимаются индивидуальные программы поддержки, выделяются дополнительные ресурсы и, как следствие, растет расслоение. В целом государственная политика играет существенную роль в формировании долгосрочной тенденции экономического роста и созданию на всей территории России достаточно однородной социально-экономической среды.

Библиография

1. Григорьев М. Н. Маркетинг: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011. 448 с.
2. Деревянко А. А., Рябова Т. В. Сущность и направления использования АВС-анализа // Современные тенденции в экономике и управлении. 2014. № 24. С. 33–37.
3. Звягина Е. М., Юрченко Т. В. Статистическая оценка конвергенции регионов Российской Федерации // Экономика и управление. № 3. 2017. С. 70–74.
4. Методологические пояснения [Электронный ресурс]. Национальные счета. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/metod.htm (дата обращения: 21.12.2017).
5. Мхитарян С. В. АВС-анализ отраслевых сегментов на рынке В2В // Современные наукоемкие технологии. Региональное положение. 2013. № 4. С. 92–95.
6. Образцова О. И. Система национальных счетов: учеб. / О. И. Образцова, О. В. Копейкина; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. 460 с.
7. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.12.2017).

Г. А. Яшева
Витебский государственный
технологический университет
Витебск, Республика Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА КЛАСТЕРОВ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

***Ключевые слова:** сетевое сотрудничество, кластерные структуры, кластер, конкурентоспособность, экономическое стимулирование, финансовая поддержка.*

Мейнстримом инновационной политики многих стран является организация кластерно-сетевых структур в экономике. Кластер представляет собой сетевую структуру комплементарных, территориально взаимосвязанных отношениями сотрудничества предприятий и организаций (включая специализированных поставщиков, в том числе услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана отношениями партнерства с местными учреждениями и органами управления с целью повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и национальной экономики [7].

Роль кластеров в экономическом развитии и активизации инновационной деятельности отмечалась многими исследователями — зарубежными (М. Бест, Роланд и Ден Хертхог, Де Брессон, Хагендум и Шакенрад, Сакари Луукэнен, М. Портер, М. Энрайт и другие), российскими (С. Лозинский, А. А. Мигранян, Л. С. Марков, А. Праздничных, Т. В. Цихан, М. А. Ягольницер и другие), белорусскими (Л. Н. Нехорошева, Н. И. Богдан, П. Г. Никитенко, А.В. Марков, В. В. Валетко, Н. Г. Синяк, С. Ф. Пятинкин и другие). Учеными исследуются сущность кластерно-сетевых структур, их типология, методы идентификации и структурирования, методология формирования кластерной политики, методы государственной поддержки кластеров, конкурентоспособность класте-

ров. Вместе с тем в настоящее время не достаточно исследованы вопросы экономического стимулирования кластерного развития экономики.

Прикладной аспект, определяющий актуальность проблемы — историческая предопределенность в виде сложившихся потенциальных кластеров в отдельных регионах Республики Беларусь с широким внутри- и межотраслевыми связями — и современный вектор развития ведущих экономик мира свидетельствует о необходимости разработки системы мер экономического стимулирования и финансовой поддержки кластеров, обеспечивающих инновационное развитие и повышение конкурентоспособности экономики страны.

Цель исследования — обосновать систему мер экономического стимулирования и финансовой поддержки кластеров.

Задачи исследования:

- провести анализ нормативно-правовых актов и программных документов в области кластеризации Республики Беларусь;
- изучить зарубежный опыт стимулирования инновационно-промышленных кластеров;
- предложить меры и инструменты экономического стимулирования и финансовой поддержки кластеров в факторах конкурентоспособности.

В Республике Беларусь приняты нормативно-правовые документы по кластерам: Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь (далее Концепция) (Постановление Правительства Республики Беларусь № 27 от 16.01.2014) [2] и Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития (Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 01.12.2014 № 90) [3].

В Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров определены методы экономического стимулирования сотрудничества, в частности субсидирование затрат на следующие кластерные задачи: создание специальных инфраструктур кластерного развития; анализ рынка научно-техни-

ческой продукции, патентование за рубежом объектов интеллектуальной собственности участников кластера, приобретение лицензий и патентов для организации производства наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров) при реализации кластерных проектов; повышение квалификации руководителей и специалистов участников кластера по вопросам разработки и реализации кластерных проектов; разработку, внедрение и сертификацию систем менеджмента качества в области управления качеством, экологической безопасности и охраны труда; проведение испытаний и сертификацию продукции участников кластера в соответствии с законодательством Республики Беларусь и стран Таможенного Союза [2, с. 9].

В гл. 6 Концепции предусматривается, что мероприятия в области кластерного развития могут быть профинансированы в пределах средств республиканского и местных бюджетов, направленных на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, а также за счет средств инновационных фондов, выделяемых в установленном порядке, и иных источников, незапрещенных законодательством Республики Беларусь [там же, с. 11]. Однако в принятых в 2015–2017 гг. бюджетах (областных и республиканских) не было предусмотрено статьи на экономическое стимулирование организации кластеров.

Реализация предусмотренных мер государственной поддержки требует разработки проектов и принятия нормативных правовых актов Главы государства, предусматривающих определение источников, объемов финансирования государственной поддержки кластерных проектов, а также механизма ее предоставления [там же, с. 10]. Вместе с тем с 2014 г. до настоящего времени не разработаны необходимые документы — Программа кластеризации экономики Беларуси, нормативно-правовые акты по реализации кластерной политики в Республике Беларусь, пилотный проект по организации конкретного кластера. В самой Концепции не определены условия и инструменты государственной поддержки кластерных структур.

Мероприятия по реализации Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике

Беларусь не выполняются. Поэтому процессы кластеризации в Беларуси недостаточно активны. По данным Министерства экономики Республики Беларусь, в настоящее время созданы только три кластера: медико-фармацевтический кластер в Витебской области, приборостроительный кластер в г. Минске, инновационно-промышленный кластер в сфере энергосбережения в Минском районе [4].

В то же время в зарубежных странах кластерная статистика достаточно внушительная, масштабы кластеризации в мире возрастают. По данным Кластерной обсерватории, в ЕС насчитывается около 3 тыс. кластеров, в которых занято примерно 40% рабочей силы [1].

Зарубежный опыт стимулирования инновационно-промышленных кластеров

Проведенное исследование выявило следующие инструменты поддержки развития кластерных структур в зарубежных странах:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которое достигает 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США, Россия и другие страны);
- облегчение налогообложения для предприятий, в том числе исключение из налогооблагаемых сумм затрат на НИОКР и списание инвестиций на НИОКР, льготное налогообложение университетов и НИИ (Япония);
- законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности и авторских прав;
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды, Россия);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и предоставление налоговых льгот (Австрия,

Германия, США, Япония и другие), а также создание специальной инфраструктуры для их поддержки и экономического страхования (Япония);

- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия);
- государственные программы по снижению рисков и возмещению рискованных убытков (Японии);
- программы поиска и привлечения иностранных талантливых специалистов, включающие ускоренное оформление им виз, представление стипендий для обучения и улучшение условий проживания (Япония, США, Австралия) [1; 5; 6].

Меры и инструменты экономического стимулирования и финансовой поддержки кластеров в факторах конкурентоспособности

С учетом институциональных условий Республики Беларусь и зарубежного опыта предлагаются следующие методы финансовой поддержки кластеров:

- финансирование на условиях государственно-частного партнерства создания кластерной инфраструктуры (центров кластерного развития, стартап-школ, сети бизнес-ангелов, центров мастерства, центров кластерных инициатив и др.);
- конкурсное финансирование инвестиционных кластерных проектов;
- предоставление грантов на разработку новых технологий в кластере.

В целях стимулирования фактора конкурентоспособности — человеческого капитала — предлагается стимулировать сетевое сотрудничество в рамках кластера с учреждениями образования. Для этого предлагается предоставлять субъектам кластеров льготы и гарантии:

- льготы при сотрудничестве кластеров с учебными и исследовательскими учреждениями при организации обучающих программ для кластеров и проведении для них научных исследований;

- государственные гарантии банкам под инвестиционные проекты субъектов кластера.

Экономическое стимулирование сотрудничества субъектов кластера с учреждениями образования может реализовываться посредством мер:

- не облагать налогами спонсорство научно-технических конференций, персональные стипендии лучшим студентам;
- обеспечить распределение студентов местных учебных заведений на предприятия кластеров независимо от форм собственности.

Для содействия развитию кластерных связей в области научных исследований и разработок предлагаются следующие методы экономического стимулирования:

- предоставлять льготу по налогу на прибыль коммерческим организациям, оказывающим материальную поддержку некоммерческим организациям, к уставным целям которых отнесено содействие образованию и науке;
- выводить из налогооблагаемой прибыли сумму средств, направленных предприятиями кластера на оплату НИР в целях совершенствования собственного производства;
- проводить льготное кредитование малого бизнеса в рамках кластера, производящих импортозамещающую и экспортноориентированную продукцию: ставку по кредиту для микро- и малых организаций установить на уровне 50% от ставки рефинансирования.

Резюме

Представленные методы экономического стимулирования и финансовой поддержки субъектов кластеров в факторах конкурентоспособности (человеческий капитал, научные исследования) направлены на активизацию инноваций и повышение конкурентоспособности экономики.

Библиография

1. Кластерная обсерватория в ЕС [Электронный ресурс]. 2018. URL: www.clusterobservatory.eu (дата обращения: 10.01.2018).

2. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятия по ее реализации [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 // Кластеры в Беларуси. 2014. URL: cluster.by/images/konceptsiya.doc (дата обращения: 22.01.2018).

3. Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития [Электронный ресурс]: Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 1 декабря 2014 г. № 90 // Министерство экономики Республики Беларусь. 2014. URL: <http://naviny.org/2014/12/01/by653.htm> (дата обращения: 22.01.2018).

4. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. URL: http://www.economy.gov.by/ru/integrirovannye_struktury-ru/ (дата обращения: 10.01.2018).

5. *Портер М.* Конкуренция / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. 496 с.

6. *Яшева Г. А.* Формирование кластерного механизма активизации инновационной деятельности в Республике Беларусь // Белорусский экономический журнал. 2008. № 4. С. 75–88.

7. *Яшева Г. А., Кунин В. А.* Теоретико-методологические основы кластеров и их роль в повышении устойчивости национальных экономик // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журн. 2014. № 1. URL: <http://region.mcsnip.ru> (дата обращения: 10.01.2018).

РАЗДЕЛ III

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМ УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ

К. В. Артюшенко, А. Д. Юрьева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ “TAX FREE” НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: система “Tax free”, налог на добавленную стоимость, Налоговый кодекс РФ, Global blue, Premier tax free.

На протяжении последних пяти лет ведется бурное обсуждение вопроса, касающегося введения системы возврата налога на добавленную стоимость (далее — НДС) иностранным туристам, тем, кто производит покупки товаров в России и затем вывозит их за границы РФ. Аналогичная система, действующая уже достаточно долгое время на территории Европейского союза, носит название системы “Tax free”. Согласно дословному переводу, “Tax free” — свободный от налогов.

В первую очередь данный вопрос рассматривается Россией с целью вывести конкретные сегменты русского рынка наиболее

привлекательными для тех, кто въезжает на территорию нашего государства [1, с. 256].

Система “Tax free”, или такс-фри прежде всего выступает некой мерой государственной поддержки для развития субъектов малого предпринимательства, обслуживающие въездной туризм, а также для увеличения товарооборота.

Согласно сайту Международной торговой палаты — Всемирная организация бизнеса (ИСС), процесс и оформление такс-фри выглядит следующим образом: при осуществлении покупки какого-либо товара иностранцу выдается специальный чек такс-фри, затем, на выезде из страны, чтобы получить такс-фри, следует позаботиться о том, чтобы сотрудник таможенной службы установил определенный штамп на чеке такого рода, который будет являться подтверждение вывоза. После чего вы можете произвести возмещение налога сразу же после таможенного контроля или по приезду [3].

Хотелось бы отметить, что в формировании бюджета Российской Федерации основную роль играют налоги, доля которых приходится на косвенные, такие как налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины и др. Согласно информации об исполнении федерального бюджета (с 1 января 2006 г.), представленной на официальном сайте Министерства финансов РФ, НДС — один из наиболее весомых налогов, формирующих бюджет РФ, по объему которого на протяжении последних нескольких лет наблюдается тенденция роста (см. рис. 1) [2].

Исходя из рис. 1, мы можем сказать, что действительно из представленных косвенных налогов доход от НДС гораздо выше дохода, который поступает в целом по акцизным сборам и таможенным пошлинам. Например, в 2016 г. поступления от НДС в государственный бюджет составили 4571 млрд руб. — в 3,5 раза больше (акцизы — 694,3 млрд руб., пошлины — 563,9 млрд руб.), поступивших доходов от акциз и пошлин за 2016 г.

На сегодняшний день Госдумой РФ в последнем, третьем, чтении, в ноябре 2017 г., было одобрено введение системы “Tax free” на территории Российской Федерации. Такого рода нововведение позволит иностранным гражданам вернуть 18% налога на добав-

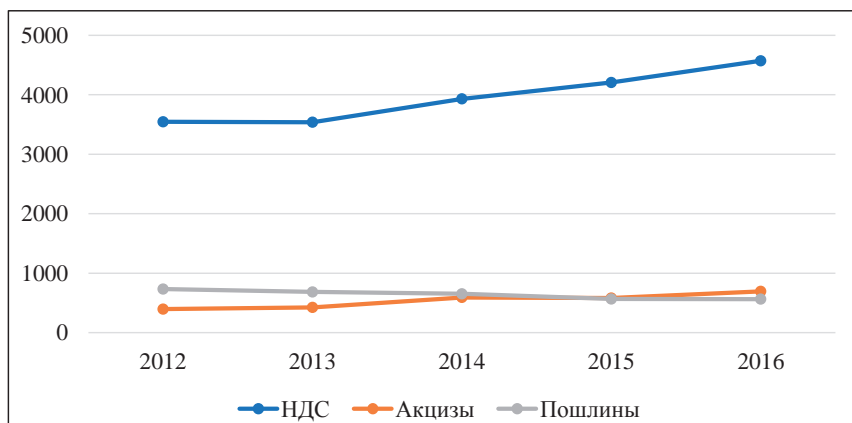


Рис. 1. Поступления косвенных налогов в ФБ РФ за 2012–2016 гг., млрд руб.

ленную стоимость на те товары, которые были приобретены в России.

Внедрение данной системы безусловно влечет за собой внесение изменений в НК РФ, а именно включение статьи, которая будет регламентировать систему “Tax free”. В новом законе устанавливается ставка 0% НДС по отношению к тем услугам, которые российские компании предоставляют иностранцам, а также определяется ряд документации, которая должна быть предоставлена в налоговые органы для подтверждения обоснованности нулевой ставки НДС.

В финансово-экономическом обосновании к законопроекту отмечается, что его принятие повлечет за собой дополнительные расходы бюджета федерального уровня в размере 150–200 млн руб. в год. Также расходы Федеральной таможенной службы по ведению учета возврата в системе “Tax free”, включая систему электронного документооборота, выльются государству почти в 50 млн руб., ФНС — 214 млн руб. одновременно и 94 млн руб. на протяжении каждого последующего года.

В апреле 2017 г. министр финансов сообщил, что на первоначальном этапе внедрения в рамках “Tax free” будут работать приблизительно 40 магазинов. Также в январе этого года в Прави-

тельстве РФ говорили, что при введении данной системы будет применена минимальная сумма покупки для последующего возврата НДС, которая должна составить 10 тыс. руб. Сравнительная характеристика минимальных сумм покупок для оформления чеков “Tax free”, при которых можно оформить возврат денежных средств, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика минимальных сумм покупок для оформления чеков “Tax free”

Страна	Минимальная сумма покупки для оформления “Tax free”
Германия	от 25 евро
Испания	от 90 евро
Италия	от 155 евро
Россия	от 140 евро
Финляндия	от 40 евро
Франция	от 175 евро

Хотелось бы отметить, что в число городов, в которых начнут внедрять систему “Tax free”, войдет Санкт-Петербург. В связи с этим наиболее крупные магазины в центре города рассчитывают за счет возврата НДС привлечь большее количество покупателей-иностранцев.

По данным Минпромторга, в Санкт-Петербурге претендентами на подключение к системе “Tax free” являются:

- Дом Ленинградской торговли (ДЛТ);
- магазины компании Bosco;
- Babochka Gallery;
- Nevsky 152 concept store [4].

Как известно, существует несколько операторов системы по возврату налогов, так вот, планируется, что магазины РФ смогут выбрать своего оператора из двух представленных:

- Global Blue;
- Premier Tax Free.

Таким образом, стоит сказать, что введение данной системе должно повлиять на рост туристического потока в такие города РФ, как Санкт-Петербург, Москва и Сочи, в связи с чем прогнозируется увеличение объемов розничной торговли.

В итоге к вышеперечисленному, введение такого рода системы является наиболее важным в преддверии Чемпионата мира по футболу, который состоится в 2018 г. — болельщики, приехавшие на мероприятия, связанные с ЧМ-2018, смогут воспользоваться данным нововведением.

Хотелось бы отметить, что данное нововведение в отношении России повлияет на ее имидж на мировой экономической арене, тем самым укрепит ее позиции и сделает наиболее конкурентоспособной по отношению к своим контрагентам. Возможно, благодаря “Tax free” действительно увеличится туристический поток иностранных граждан в Российскую Федерацию, что повлечет за собой повышение объемов как розничных, так и оптовых продаж во всех областях экономической деятельности.

Библиография

1. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 255–258.

2. Краткая информация об исполнении федерального бюджета // Официальный сайт Министерства финансов России. URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/> (дата обращения: 09.12.2017).

3. Такс-фри: особенности оформления и возврата [Электронный ресурс] // Russia International Chamber of Commerce. URL: <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/taks-fri-oformlenie-i-vozvrat/> (дата обращения: 09.12.2017).

4. Туристам вернут НДС [Электронный ресурс]. Магазины Петербурга готовятся к подключению tax free // Деловой Петербург. URL: https://www.dp.ru/a/2017/11/16/Turistam_vernut_NDS__Maga (дата обращения: 10.12.2017).

Е. Н. Басирова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ПРИЧИНА ВОЗНИКНОВЕНИЯ НАЛОГОВОГО РИСКА НА ПРИМЕРЕ ОАЭ

Ключевые слова: НДС, налоговое законодательство, введение НДС, налоги в ОАЭ.

При ведении любой предпринимательской деятельности целесообразно иметь ввиду возможность возникновения налоговых рисков. Под налоговым риском с позиций налогоплательщика понимается вероятность возрастания налоговой нагрузки и, соответственно, снижения его финансового потенциала.

Налоговый риск обычно характеризуют с экономической и правовой точек зрения: может возникнуть опасность непредвиденных финансовых потерь в результате неправомерных действий самих налогоплательщиков, а с другой стороны, налоговые риски могут проявляться и как негативные юридические последствия действий органов государственной и иной власти, как, например, в результате законотворческой деятельности государства в сфере налоговой политики.

Так, с 1 января 2018 г. Объединенные Арабские Эмираты ввели НДС на большинство видов товаров и услуг. Введение налогов в ОАЭ является частью инициативы стран — членов совета сотрудничества стран Залива по диверсификации региональных экономик. Учитывая общее снижение цен на нефть в последние годы, странам — членам Совета по сотрудничеству стран Персидского залива (ССЗ) необходимо изучить другие меры по повышению доходов и уменьшить зависимость бюджета от доходов от углеводородов. В результате государства — члены ССЗ согласились подписать единые рамочные соглашения для введения НДС.

Объединенные Арабские Эмираты на протяжении долгого времени сохраняли свою привлекательность для иностранных инвесторов в качестве комфортной территории для ведения бизнеса благодаря отсутствию налогов и сборов, а также бюрократических препятствий к открытию нового бизнеса. И, несмотря на введение НДС, его ставка в ОАЭ остается одной из самых низких в мире — 5%.

Компания обязана зарегистрироваться для уплаты НДС, если ее налогооблагаемые поставки и импорт превысят обязательный порог регистрации 375 000 дирхамов (100 000 долл. США). Кроме того, предприятие может добровольно зарегистрироваться, если их экспорт и импорт меньше порога обязательной регистрации, но превышают порог добровольной регистрации в размере 187 500 дирхамов (50 000 долл. США).

Аналогичным образом бизнес может регистрироваться добровольно, если их расходы превышают порог добровольной регистрации. Эта возможность регистрироваться добровольно предназначена для того, чтобы начинающие предприятия без оборота регистрировались для НДС.

Чтобы полностью соблюдать закон о НДС, предприятиям потребуется внести некоторые изменения в их основные операции, финансовый менеджмент и бухгалтерский учет, технологию и, возможно, даже человеческие ресурсы, что, несомненно повлечет дополнительные затраты.

В ОАЭ НДС будет взиматься в размере 5% от стоимости большинства товаров и услуг, за исключением следующих категорий, которые не подлежат обложению налогом: экспорт товаров и услуг за пределы государств ССЗ, международные перевозки и связанные с ними поставки, поставки некоторых морских, воздушных и наземных транспортных средств, определенные драгоценные металлы инвестиционного качества, недавно построенные жилые объекты, которые продаются впервые в течение трех лет после их строительства, предоставление определенных образовательных услуг и поставка соответствующих товаров, предоставление определенных услуг и товаров в области здравоохранения.

Также от уплаты налога на добавленную стоимость освобождаются 20 так называемых экономических свободных зон на территории ОАЭ (они призваны стимулировать иностранные инвестиции с помощью облегченных пусковых процессов и процедур, а также сто процентным правом собственности на компанию для всех национальностей, тогда как в компаниях зарегистрированных вне свободных зон право собственности на 51% должно принадлежать гражданину ОАЭ). Движение или поставка товаров в свободную зону изнутри ОАЭ не будут считаться экспортом таких товаров из ОАЭ и, следовательно, не подлежат обложению НДС.

Департамент экономического развития Абу-Даби официально предупредил предприятия о том, что они не имеют права повышать цены без каких-либо обоснований в связи с введением налога на добавленную стоимость. Это предупреждение основано на жалобах покупателей о том, что некоторые магазины неоправданно повышают цены.

Из этого можно сделать вывод, что некоторые компании буквально с первого дня введения НДС пытаются найти пути снизить свои расходы в обход законодательства.

Налоговые риски является сложной категорией, так как имеются и финансовый и правовой аспекты. Эти риски рассматривают как финансовую категорию не вследствие наличия прямого материальной потери, измеряемого в стоимости понесенного ущерба, а потому, что они возникли по причине принятия неправильного финансового решения. В то же время они являются правовой категорией, поскольку их возникновение обусловлено наличием определенной модели взаимоотношений между всеми участниками налоговых правоотношений

Таким образом, с введением НДС появилась и угроза налогового риска, причем как для налогоплательщиков, так и для государства: к возможным финансовым потерям для государства можно отнести недополученные налоговые поступления служащих одним из источников формирования доходной части бюджета, тогда как для налогоплательщиков, налоговых агентов появление налоговых издержек, являющихся разновидностью их предпри-

нимательских затрат, влечет снижение оборотных средств, а следовательно, и финансовой устойчивости.

Библиография

1. *Лысенко И. В.* Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление // Финансы, бухгалтерский учет и анализ. 2011. № 1. С. 169–179.

2. *Пименов Н. А.* Налоговые риски: теоретический аспект // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 4. С. 81–86.

3. DED warns businesses against unjustified price hikes [Электронный ресурс] // Gulf news. URL: <http://gulfnnews.com/business/economy/vat/ded-warns-businesses-against-unjustified-price-hikes-1.2155143> (дата обращения: 13.01.2018).

4. Federal Law No. (7) of 2017 on Tax Procedures [Электронный ресурс] // Federal Tax Authority. URL: <https://www.tax.gov.ae/pdf/Federal-Law-No-7-of-2017-on-Tax-Procedures.pdf> (дата обращения: 13.01.2018).

5. Federal Tax Authority [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tax.gov.ae> (дата обращения: 13.01.2018).

6. Resources And Budget / VAT [Электронный ресурс] // United Arab Emirates Ministry of Finance. URL: <https://www.mof.gov.ae/En/budget/Pages/default.aspx> (дата обращения: 13.01.2018).

О. К. Бойцова, А. А. Шлыкова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Ключевые слова: *налоговое администрирование, цели, задачи, методы, функции.*

Налоговое администрирование — это прежде всего деятельность распорядительно-исполнительного типа. Данная деятель-

ность осуществляется органами управленческой власти и контролируется Налоговым кодексом Российской Федерации. Эта деятельность призвана контролировать поступление налогов и сборов с государственных фонды.

В связи с тем, что главным источником поступления денежных средств в бюджет являются налоги, то и распоряжаться этими средствами государству становится крайне сложно. Также значительную роль играет эффективность налоговой политики государства. В связи с этим управлениями по налоговым соглашениям занимаются специально организованные налоговые субъекты.

Важно, что эффективностью функционирования данной системы является взимание налогов, что во многом зависит от налоговой системы и взаимоотношений между налогоплательщиками и государством. Реализация установленных целей налоговой политики достигается за счет механизма налогового администрирования, предполагающих не только наличие установленных правил взимания налогов, но и к принудительным мотивациям к их исполнению. Также используются рычаги налогового давления, прогнозирование налоговых поступлений и методы экономического анализа [1, с. 256].

Главной целью налогового администрирования является достижение максимальной прибыли для бюджета с минимизацией расходов. С достижением всего вышесказанного в сочетании таких методов, как налоговый контроль и налоговое регулирование.

Далее хотелось бы обозначить основные задачи налогового администрирования и разобрать каждую в отдельности. В налоговом администрировании можно означить четыре основные задачи:

- Сбор и обработка информации.
- Налоговое планирование и прогнозирование.
- Налоговый контроль.
- Налоговое регулирование.

Исходя из вышеизложенных задач, можно разобрать более подробно каждую из них.

1. Сбор и обработка информации

Данные функции налогового администрирования являются основными задачами, без осуществления которых не могут вы-

полняться все последующие задачи. Необходимой информацией для осуществления налогового администрирования является бухгалтерская, статистическая и налоговая отчетности. Также анализ следует проводить по результатам эффективности налогового контроля, камеральных и выездных проверок. Данная задача сбора и анализа необходима для оценки текущих ситуаций и в дальнейшем предотвращения каких-либо ошибок и усовершенствования методов налогового администрирования.

2. Налоговое планирование и прогнозирование

Основной целью налогового планирования выступает определение структурной и количественной оценки потенциалов населенных пунктов, а именно регионов их заблаговременная оценка последствий на федеральном и региональном уровне решения по вопросам налоговой, экономической и социальной политики государства.

Налоговое прогнозирование, с другой стороны, является более аналитической стадией налогового планирования. Задачам налогового планирования и прогнозирования является налоговый потенциал налоговых территорий, а также субъектов налогообложения. Наиболее важным является получение данных и выбор объектов налоговых проверок. От эффективного проведения налоговых проверок зависят как объемы платежей, так и уровень налоговых поступлений в бюджет налоговой системы.

3. Налоговый контроль

Прежде всего, это одна из разновидностей государственного контроля. Руководством процессами контроля становится реализация систем мероприятий и процедур, методики проведения контрольного и аналитического характера.

4. Налоговое регулирование

Налоговое регулирование представляет собой совокупность мер государственных вмешательств в ходе выполнения различных налоговых обязательств. Поставленные задачи реализуются в полной степени органами исполнительной власти. Они выполняют такие функции, как прием и оформление документов на предоставление вычетов и выплат налогоплательщиками, предоставление льгот и отсрочки уплаты налогов и камеральные проверки [2, с. 74].

Методы налогового регулирования можно разделить на две группы: стимулирующие и дестимулирующие.

К стимулирующим методам относятся налоговые вычеты, налоговые льготы, снижение ставок по налогам, отсрочка и рассрочка уплаты налогов.

К дестимулирующим методам относятся совершенно-обратные формы, такие как штрафы, повышение налоговых ставок и отмена предоставленных льгот.

Также методы налогового администрирования можно понимать как систему целенаправленного воздействия налоговых субъектов на налогоплательщиков.

В определении налогового администрирования как науки можно выделить следующие принципы:

1. Объектом исследования налогового администрирования являются налоговые отношения. В качестве этих субъектов могут выступать органы управления и государственной власти. В них входят: налоговые органы, органы, обладающие полномочиями налоговых органов (финансовые и таможенные органы), правоохранительные органы.

2. Основными принципами налогового администрирования является действующее налоговое законодательство, но в нем не содержится нормативных принципов, которым должны соответствовать методы налогового администрирования. Статья 3 НК РФ «Основные начала законодательства о налогах и сборах» касается только материально-правовых аспектов налогообложения.

3. Налоговые нормы, регулирующие вопросы налоговых органов, которые возникают в процессе налогового администрирования при нарушении законодательства о налогах и сборах, что закреплено в процессуальных налоговых нормах. Особенностью процессуальных норм является то, что они тесно связаны между собой, а также различными способами и приемами, которые используются органами государственной власти при осуществлении своих полномочий.

4. Важное значение имеют функции налогового администрирования их можно подразделить на нормативные, оперативные, основные и вспомогательные.

Нормативные — отвечают задачам применения налогового законодательства и нормативных актов. Осуществляются путем разработки и внедрения необходимых административных процедур, обеспечивающих эффективность методов налогового администрирования для максимизации налоговых поступлений при минимальных затратах.

Оперативные — относятся к деятельности, связанной со сбором налогов, и призваны максимально в рамках закона мобилизовать налоговые поступления при минимальных затратах, издержках налоговых органов.

Основные — включают в себя учет и регистрацию налогоплательщиков, текущий налоговый контроль и налоговые проверки. Данная функция — основа взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Вспомогательные — правовая функция, которая обеспечивает правильность применения нормативных налоговых актов, функция управления кадрами, функция информирования налогоплательщиков [3, с. 35].

По мнению автора, можно сделать следующие выводы:

В целом не существует как таковых установленных методов налогового администрирования, ведь под ними понимаются способы, которыми руководствуются налоговые органы в отношении налогоплательщиков.

В Налоговом кодексе Российской Федерации нет жестко установленных принципов по регулированию методов налогового администрирования. Статья 3 НК РФ «Основные начала законодательства о налогах и сборах» касается только материально-правовых аспектов налогообложения.

Законодательный пробел в плане отсутствия нормативно установленных принципов налогового контроля частично восполняется правовыми позициями Конституционного Суда РФ. Однако отсутствие закрепленных на уровне закона принципов налогового администрирования представляется не вполне нормальной ситуацией.

Библиография

1. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб., 2015. С. 255–258.

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. *Хомяков А. П.* К вопросу о понятии и правовой природе налогового администрирования // Финансовое право. 2011. № 4. С. 34–38.

А. Ю. Бомбин, С. А. Жутяева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: СУЩНОСТЬ И ЕГО РОЛЬ В БЮДЖЕТЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Ключевые слова: исполнение бюджета, налог на доходы физических лиц, подоходный налог, налогообложение, доходная часть бюджета, бюджетообразующие налоги, прогрессивный налог.

На сегодняшний день налог на доходы физических лиц (далее — НДФЛ) принимает главную роль, без которой невозможно существование бюджетов абсолютно любого уровня, а также является неотъемлемым участником в регулировании экономических процессов. Исходя из такого позиционирования НДФЛ, особое значение придается анализу его поступлений в бюджетную систему государства и диагностике путей повышения эффективности его сосредоточения.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ, ранее подоходный налог) является прямым налогом федерального уровня, в то же самое время является наиболее важным источником формирования доходной части бюджетной системы Российской Федерации. Стоит отметить, что НДФЛ является одним из тех налогов, которые затрагивают непосредственно интересы абсолютно всех слоев финансово-экономически активного населения.

Базовым регламентирующим документом для НДФЛ является Налоговый кодекс РФ, а именно гл. 23. Согласно п. 1 ст. 207 НК РФ, плату по данному налогу обязаны осуществлять физические лица, которые являются налоговыми резидентами Российской Федерации, а также те лица, которые получают доходы от источников, находящихся на территории РФ, не являющиеся налоговыми резидентами страны [8].

В связи с введением второй главы Налогового кодекса Российской Федерации произошли изменения, в дальнейшем оказавшие положительное влияние на массу налоговых платежей, которые поступают в бюджет от налогоплательщиков, а также налоговых агентов при уплате НДФЛ, и таким образом повысили значение данного налога [2, с. 362].

В табл. 1 представлена выдержка из отчетов 2015–2017 гг. об исполнении доходной части бюджета Санкт-Петербурга, а именно по доходам от НДФЛ [7].

Таблица 1

Доходы от НДФЛ в бюджете г. СПб

Статья дохода	2015			2016			2017		
	План	Факт		План	Факт		План	Факт	
		на 01.10	на 31.12		на 01.10	на 31.12		на 01.10	на 31.12
Налог на доходы физических лиц, млрд руб.	170,5	127	181	193	140	199	223	158	?

Анализируя отчеты 2015–2017 гг. [7] об исполнении доходной части бюджета Санкт-Петербурга, можно сказать, что удельный вес НДС в общей структуре доходов бюджета является наибольшим по отношению к другим статьям доходов, таким как:

- налог на прибыль организаций;
- налоги на совокупный доход;
- акцизы;
- налог на имущество организаций;
- транспортный налог;
- земельный налог и т. д.

Исходя из объема данного налога в общей массе, можно говорить о том, что бюджет Санкт-Петербурга действительно формируется за счет налоговых отчислений, а именно образующим элементом бюджета является налог на доходы физических лиц.

На рис. 1 отображена выборка из структуры бюджета Санкт-Петербурга за период 2015–2017 гг. по основным налоговым и неналоговым доходным статьям [там же]. Стоит учесть, что данные по 2017 г. представлены согласно исполнению на 01.11.2017.

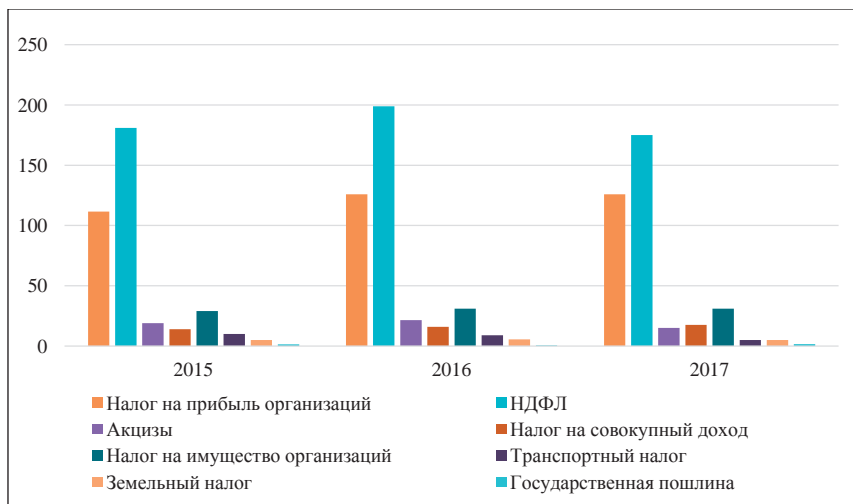


Рис. 1. Исполнение доходной части бюджета Санкт-Петербурга по основным налоговым и неналоговым поступлениям

Стоит отметить, что на протяжении двух предыдущих периодов наблюдается увеличение запланированного объема поступлений от НДС в бюджет. Таким образом, доход в бюджет Санкт-Петербурга в 2015 г. в части НДС составил 181 млрд руб. (превысил запланированное значение на 10,5 млрд руб. или на 6,1%), в 2016-м — 199 млрд руб. (превысил на 6 млрд руб. или на 3,3%).

Исходя из такой тенденции, можно предположить, что к концу 2017 г. фактические поступления в бюджет от НДС не превысили плановых показателей — они варьируются в диапазоне 98–101% исполнения. Однако стоит заметить, что поступления по данному налогу на 01.10.2017 составили почти 71%, а уже на 01.11.2017 — 79%.

На сегодняшний день существует некоторая задолженность отчислений по НДС в бюджет, что подрывает рациональное формирование его доходной части. Так, согласно отчету руководителя управления ФНС России по Санкт-Петербургу Валентины Корязиной, в 2016 г. в Петербурге было собрано 614 млрд руб. налогов, а также сборов на 20% больше того объема, который был собран ранее. Собранная сумма разделилась на отчисления, которые были направлены в федеральный бюджет — 243 млрд руб. (рост на 36% по сравнению с 2015 г.) и в городской — 371 млрд руб. (рост на 11% по отношению к 2015 г.). В основном неурегулированная задолженность, подлежащая взысканию, приходится на долги физических лиц по имущественным налогам [6]:

- земельный налог;
- транспортный налог;
- налог на имущество.

Однако, согласно данным ФНС России по Санкт-Петербургу, попытки добиться снижения задолженности так и не увенчались успехом. На 01.01.2017 совокупная задолженность составила 52 млрд руб. (выросла на 10 млрд руб.), а на 01.10.2017 — 81 млрд руб. (выросла на 29 млрд руб.) [9].

По данным, размещенным на официальном сайте ФНС, можно сказать, что на 11.12.2017 в бюджет Санкт-Петербурга поступило более 2,5 млрд руб. налогов и страховых взносов по результатам «зарплатных» комиссий. После того, как на комис-

сию вызвали руководителей организаций, которые выплачивают з/п ниже среднего уровня по отрасли, за 9 месяцев 2017 г. в бюджет дополнительно поступило 606 млн руб. от налога на доходы физических лиц, а также 649 млн руб. от страховых взносов. Из отчета ФНС следует, что также была погашена задолженность налоговыми агентами, которые допустили неполное перечисление НДСФЛ в бюджет Санкт-Петербурга, в размере 390 млн руб. [3].

Также стоит отметить, что, согласно п. 2 ст. 56 Бюджетного кодекса РФ, доходы, полученные от НДСФЛ, подлежат зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации по нормативному значению 85% от общей суммы поступлений [4].

В октябре 2017 г. несколько политических фракций Госдумы РФ представили на рассмотрение пакет законопроектов, которые касаются прогрессивного налога на доходы физических лиц (далее — ПНДФЛ).

Согласно законопроектным данным, при введении ПНДФЛ в «жизнь» реализуется идея о том, что те граждане, которые получают менее 180 тыс. руб. в год, будут освобождены от уплаты НДСФЛ. Также отмечается, что граждане, доход которых за год превышает сумму в 200 млн руб., будут обязаны уплачивать НДСФЛ в размере $\frac{1}{2}$ всего своего дохода.

В свою очередь, группа депутатов ЛДПР предложили рассчитывать размер НДСФЛ в зависимости от уровня годового дохода налогоплательщика по определенной схеме (см. рис. 2) [5].

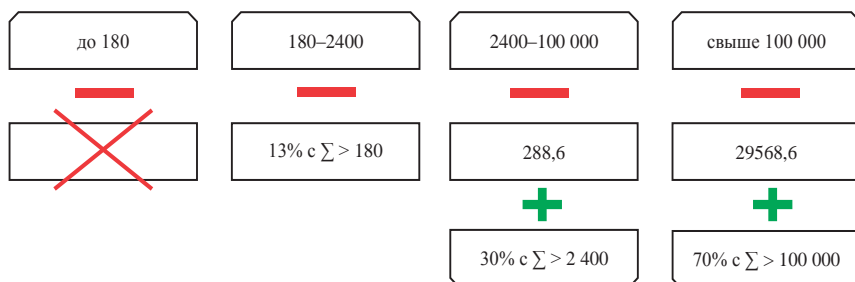


Рис. 2. Проектная схема расчета прогрессивного НДСФЛ, тыс. руб.

Разбирая более подробно схему, представленную на рис. 2, можно сказать, что:

1. Те граждане, совокупный годовой доход которых не превышает 180 тыс. руб., будут освобождены от уплаты 13% НДФЛ.

2. Доход свыше 180 тыс. руб., но не превышающий 2 млн 400 тыс. руб., будет облагаться налоговой ставкой в размере 13% от суммы, полученной свыше 180 тыс. руб.

3. Годовой доход, превышающий 2 млн 400 тыс. руб., но не превышающий 100 млн руб., должен облагаться по двойной системе исчисления, т. е. гражданину следует уплатить в бюджет сначала 288,6 тыс. руб. + 30% от общей суммы дохода, превышающей 2 млн 400 тыс. руб.

4. Наиболее ужесточенные налоговые отчисления встречаются при полученном годовом доходе свыше 100 млн руб. — 29 млн 568,6 тыс. руб. + 70% от суммы дохода свыше 100 млн руб.

В связи с тем, что на сегодняшний день базовой ставкой НДФЛ считается 13%, причем независимо от доходов физических лиц, будь то 100 тыс. руб./год или же 10 млн руб./год, и был разработан законопроект, который в дальнейшем должен был стать инструментом, регулирующим прежде всего доходы населения, превышающие реальные цифры доходов населения Российской Федерации.

Однако 12 октября 2017 г. Госдумой РФ в первом чтении были отклонены четыре законопроекта, касающиеся перехода к прогрессивной шкале по НДФЛ. В основном акцентирующим элементом выступало мнение, что после того, как ввели плоскую шкалу НДФЛ, его консолидация благополучно возросла и пошла волна погашения долгов по заработной плате бюджетной части населения государства, так как базовым получателем подоходного налога являются субъекты Российской Федерации.

Возможно, такая интерпретация налога на доходы физических лиц в скором времени опять-таки поборется за право быть проведенной в реальную гражданскую жизнь. Ведь многие инновационные подходы в налогообложении поначалу воспринимались, мягко говоря, как неблагоприятное явление, которое может навредить целой системе. Не стоит забывать о том, что в сегод-

няшной системе налогообложения тоже есть свои недочеты, и некоторые считают ее несправедливой по отношению к населению страны, а также не соответствующей новому уровню — опыту мирового законодательства.

Библиография

1. *Бомбин А. Ю., Фурсова Е. А.* Оценка информационной совокупности данных для осуществления экономического исследования действий организации // Проблемы и перспективы евразийской экономической интеграции: сб. ст. из материалов Евразийского науч. форума (24 ноября 2016 г.) / под общ. науч. ред. М. Ю. Спириной. Ч. I. СПб.: МИЭП при МПА ЕвразЭС, 2016. 270 с.

2. *Минакова Е. С., Плахов А. В.* Роль НДФЛ в формировании бюджетных доходов // Молодой ученый. 2016. № 26. С. 362–363.

3. Более 2,5 млрд руб. налогов и страховых взносов поступило в бюджет Санкт-Петербурга по результатам «зарплатных» комиссий [Электронный ресурс] // ФНС России по СПб. Деятельность ФНС России. URL: https://www.nalog.ru/rn78/news/activities_fts/7104728/ (дата обращения: 11.12.2017).

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 27.11.2017) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 11.12.2017).

5. Госдума отклонила законопроекты о прогрессивной шкале НДФЛ [Электронный ресурс] // РИА «Новости» — Экономика. URL: <https://ria.ru/economy/20171012/1506705596.html> (дата обращения: 30.11.2017).

6. Долги по налогам в Петербурге за 2016 г. — 52 млрд руб. [Электронный ресурс] // Ведомости. Налоги и сборы. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/02/16/678032-dolgi-po-nalogam> (дата обращения: 11.12.2017).

7. Исполнение доходной части бюджета Санкт-Петербурга // Официальный сайт Комитета финансов Санкт-Петербурга. URL: <https://new.fincom.gov.spb.ru/budget/implementation/income> (дата обращения: 26.11.2017).

8. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Часть вторая // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 25.11.2017).

9. Структура и изменения задолженности консолидированного бюджета субъекта РФ [Электронный ресурс] // ФНС — Налоговая аналитика. URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения: 11.12.2017).

О. С. Вебер, Е. А. Войцюцкая
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: налогообложение, интеграция, экономика, мировая экономика, финансовая система, реформирование.

С учетом интеграции российской экономики в мировую финансовую систему возникает необходимость проанализировать проблемы и подготовить рекомендации для реформирования систем учета, анализа, аудита и налогообложения в различных секторах отечественной экономики. Для начала необходимо обратиться к аналитическим возможностям бухгалтерской отчетности. Так, основой для аналитики является бухгалтерский баланс. Он отражает состояние имущества предприятия и является основой для оценки собственного капитала предприятия и оценки его обязательств перед другими участниками рынка. По итогам кварталов формируется отчет о достигнутых финансовых результатах. Он позволяет определить соотношение между доходной и расходной частью бюджета предприятия, определить объемы прибыли до налогообложения и рассчитанную налогооблага-

емую базу в соответствии с достигнутыми финансовыми показателями. При изменении состава и объема капитала готовится соответствующий отчет, он позволяет оценить, каким образом изменилась структура капитала предприятия. Этот же отчет позволяет оценить характер движения капитала и выявить показатели оборачиваемости активов [1].

Неотъемлемой частью бухгалтерской отчетности является приложение к нему. В него включаются данные по амортизированному имуществу, данные по движению этого имущества и нематериальным активам предприятия. Детализация и обобщение сведения происходит в пояснительной записке к бухгалтерскому отчету. Пояснительная записка позволяет сопоставить различные показатели и сделать обобщенные выводы о достигнутых результатах финансово-хозяйственной деятельности. Далее для оценки правильности и полноты отображенные сведений в бухгалтерской отчетности назначается аудиторская проверка. По ее результатам готовится экспертное заключение.

Важно, что для российской системы учета и налогообложения характерна сильная зависимость от инфляционных процессов, все это отражается на специфике ведения учета и аналитической деятельности. Поэтому при ведении учета и оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности может возникнуть ряд проблем. В частности, необходимо выделить такую проблему, как усложнение процессов планирования. Это связано с тем, что при практических расчетах необходимо уделять внимание модифицированному коэффициенту для дисконтирования. Именно он содержит поправку с учетом влияния инфляционных процессов. Кроме того, в прогнозируемой деятельности предприятия вынуждены больше внимания уделять проектам с коротким сроком реализации, так как в них заложен наиболее достоверный прогноз по уровню инфляции. При применении долгосрочных проектов растут инфляционные и другие риски, что вынуждает компании создавать резервные фонды для стабилизации своего финансового положения на случай глобальных сбоев в экономике. Цены на материальные ресурсы тоже требуют прогноза. Поэтому предприятия оказываются перед сложным выбором: заложить

минимальный прогноз роста цен и столкнуться с рисками при повышении цен выше указанных значений или заложить более высокие цены в прогноз и снизить тем самым характеристики оборачиваемости своих активов [2].

Предприятия для обеспечения своей деятельности часто прибегают к дополнительным источникам финансирования, поскольку как для инвесторов, так и для кредиторов важно, чтобы предприятия динамично развивалось. В кризисных условиях шансы предприятий на привлечение любых источников финансирования снижаются в разы. Следовательно, перекрываются перспективы для наращивания деятельности и процессов модернизации производства. Исходя из растущей инфляции, предприятия вынуждены делать прогнозы для повышения заработной платы. Увеличиваются расходы на человеческие ресурсы, растут траты на энергоресурсы, необходимые для ведения производственной деятельности. Таким образом, предприятия вынуждены прогнозировать изменения в экономике и застраховывать себя от рисков [3].

Сложность представляет и управление дебиторской задолженностью. Эта группа средств выводится из общего оборота, так как задолженность еще не выплачена агентами. При растущей инфляции и падении покупательской способности получается, что сумма дебиторской задолженности на момент возврата является неадекватной той, которая была обозначена изначально. Поэтому при аналитической деятельности необходимо проводить группировку дебиторской задолженности, а также стремиться к своевременному возврату задолженности, так как после истечения сроков исковой давности предприятие вынуждено списать задолженность. Следовательно, предприятие утрачивает прибыль. Для эффективной интеграции системы учета, аудита и налогообложения необходимо совершенствовать систему законодательства, регулировать деятельность всех субъектов предпринимательской деятельности с целью недопущения занижения налогооблагаемой базы. Необходимо обеспечить прозрачность ведения и публикации отчетных сведений, сведя к минимуму количество скрытых операций для вывода активов и отмыывания де-

нежных средств. Необходимо отрегулировать механизмы налогового и аудиторского контроля, закрепив за аудиторскими СРО обязанность к незамедлительному реагированию при выявлении в данных бухгалтерского учета искаженных сведений [4]. С целью регулирования и стандартизации системы налогового, бухгалтерского учета и аудиторской деятельности необходимо отрегулировать механизмы государственного контроля, а также ужесточить требования к функционированию СРО, которые занимаются аудиторской деятельностью.

Таким образом, бухгалтерская отчетность играет крайне важную роль в процессе принятия управленческого решения по причине невозможности должным образом спрогнозировать результаты организации без реализации бухгалтерской отчетности. В итоге без данного инструмента финансового анализа невозможно представить полноценное управление компанией и модернизацию перспектив ее развития.

Библиография

1. *Никифорова Е. А.* Реформирование бухгалтерского учета как источник проблем и рисков // Вопросы анализа риска. 2013. № 3.

2. Осуществление реформы бухгалтерского учета и отчетности. Результаты комплексного исследования // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/ac-counting/basics/monitoring/> (дата обращения: 17.12.2017).

3. Выявление препятствий в законодательстве Российской Федерации для применения МСФО: отчет о НИР: выполнен в соответствии с государственным контрактом от 4 декабря 2016 г. № 01-01-06/07-166. М.: Ин-т экон. переходного периода, 2017.

4. Критерии оценки возможности составления определенным кругом хозяйствующих субъектов индивидуальной отчетности непосредственно по МСФО (вместо российских стандартов): отчет о НИР. М.: Акад. казначейства и бюджета, 2014.

*Я. Ш. Гаврилова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

О ВВЕДЕНИИ “TAX FREE” В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: налог, налогообложение, “Tax free”, НДС.

С приближением 2018 г. актуальность системы “Tax free” повышается, и все чаще становятся слышны новости о вводе ее в Российской Федерации. Во многих странах туристы активно пользуются ею, и вот уже в ноябре 2017 г. Госдума приняла закон о введении данного новшества в рамках и нашей страны.

Закон вступит в силу через месяц после опубликования. Но полностью система заработает не раньше 1 января 2018 г., когда начнется очередной налоговый период по НДС, а технически вся интеграция по документообороту должна завершиться только к 1 октября 2018 г.: к этому моменту обмен документами между магазинами, Таможенной и Налоговой службами станет электронным, следует из законопроекта [1].

“Tax free” представляет собой систему, позволяющую иностранцам получать назад налог на добавленную стоимость (НДС) с товаров, купленных внутри страны.

Безусловно, условия этой системы различаются в разных странах. Как правило, эти различия касаются минимальной суммы покупки, срока действия “Tax free” (до и после таможни) и, самое главное, размера компенсации уплаченного налога.

Минимальная сумма стоимости покупки колеблется в диапазоне от 25 (например, в Германии) до 300 евро, но для большинства стран пороговое значение составляет 75 евро. Срок действия “Tax free” до печати таможни в среднем три месяца, после штампа — от трех месяцев.

Величина возврата налога устанавливается каждым государством самостоятельно. Анализ 50 стран, использующих “Tax free”,

свидетельствует о том, что чаще всего возвращают 50% уплаченного налога. Так происходит, например, в Германии, Португалии, Австрии. Но есть примеры, когда компенсируется полная сумма НДС: в числе таких стран Япония, Южная Корея и Сингапур [2, с. 257].

Россия же объявила о том, что будет возвращать НДС в полном объеме. На настоящий момент это 18% [4].

Еще шесть лет назад в журнале «Налоговые споры» на вопрос о причинах отсутствия “Tax free” в России отвечали: «Система возмещения налога иностранным покупателям откроет перед российскими налогоплательщиками широкие возможности для ухода от налогообложения». К счастью для нашего бюджета, за прошедшие годы налоговое администрирование НДС значительно улучшилось, и сейчас истории с массовым уклонением от уплаты налога маловероятны, но вот уже в 2018 г. эта система начнет действовать.

Согласно новому закону Российской Федерации, вернуть НДС смогут граждане иностранных государств, не входящих в Евразийский экономический союз (Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия). Компенсация налога, на которую они смогут рассчитывать — это сумма НДС в размере 18% за вычетом комиссии оператора “Tax free”. Сумма покупки должна составлять не менее 10 тыс. руб. с учетом налога, говорится в законопроекте. Иностранный покупатель не получит компенсации, если приобретет подакцизные товары, могут быть исключены и другие их категории — окончательный список сформирует правительство, оно же определит и перечень городов. Пока предполагается, что это будут Москва, Санкт-Петербург и Сочи, сообщал Минпромторг.

Минфин разработал законопроект о внедрении системы возврата налога на добавленную стоимость для иностранцев, совершающих покупки в стране по поручению первого вице-премьера Игоря Шувалова, данному в начале ноября 2016 г. На компенсации НДС иностранцам будет уходить около 150–200 млн руб. в год, говорилось в финансово-экономическом обосновании законопроекта, внесенном в Госдуму в июне 2017 г. Кроме того, для введения системы Федеральная таможенная служба должна бу-

дет потратить около 50 млн руб., Федеральная налоговая служба — 213,15 млн руб. (и еще 94,22 млн руб. ежегодно) [6].

Перечень компаний, которые смогут войти в систему “Tax free”, утвержден Минпромторгом, в этом должны участвовать операторы люксовых товаров — магазины группы Bosco di Ciliegi (ГУМ, Петровский пассаж, «Морвокзал» в Сочи) и Mercury (ЦУМ, ДЛТ), рассказывал РБК один из инициаторов внедрения системы, глава Bosco do Ciliegi Михаил Куснирович.

Также отметим, что в соответствии с новым законом Министерство промышленности и торговли России уже подготовило и опубликовало предварительный список организаций розничной торговли, где иностранные граждане смогут получать налоговый вычет. В перечень вошли и крупные торговые точки, расположенные в Приморье. Это девять магазинов, которые пользуются большой популярностью у туристов. Например, развлекательный комплекс Tigre de Cristal, торговые центры Clover House, «Седанка-Сити», «Дружба», «Черемушки» [3].

Критериями отбора ритейлеров для участия в пилотном проекте будут их годовая выручка и объем уплаченных налогов за последние несколько лет, пояснял в марте 2017 г. директор департамента налоговой и таможенной политики Минфина Алексей Сазанов. По его словам, магазины смогут выбирать между операторами Global Blue и Premier Tax Free.

«По данным Ростуризма, за 2016 г. Россию посетили 24,5 млн туристов из дальнего зарубежья, и каждый из них потратил в нашей стране в среднем 1 тыс. долл. Скорее всего, большая часть этих денег была израсходована не на шопинг, а на экскурсии, сувениры, рестораны и прочие развлечения», — допускает Ремезков [4].

По его мнению существует отрицательная сторона данного введения, поскольку возвращать по системе “Tax free” пока особо нечего. «К тому же потребуется максимальный охват торговых точек, в которых иностранные туристы смогут оформить необходимые для “Tax free” чеки. Так что 260 млн руб., необходимые на запуск этой системы в России, окупаться будут не один год», — полагает депутат. В то же время то, как выглядят эти затраты сей-

час, когда в федеральном бюджете каждый рубль на счету, тоже «спорный вопрос», продолжил он.

Очевидно, что в ближайшее время прямых доходов от функционирования “Tax free” наше государство не получит. И только в долгосрочной перспективе “Tax free” будет способствовать росту выпуска и продажи российских товаров, их более широкому распространению за счет consumer friendly покупок. Но, наверное, не зря существует восточная мудрость: «С одного шага начинается путь в тысячу ли», — резюмировал Ремезков, одновременно предположив, что увеличить за счет введения этой системы поток иностранных туристов в Россию тоже вряд ли получится.

На сегодняшний день основные планы покрытия расходов бюджета на данное введение — покрытие за счет увеличения туристического потока и роста торговли, говорится в экономическом обосновании. В Москве и Санкт-Петербурге совокупно туристы потратили около 1,5 млрд долл. за 2016 г., подсчитали аналитики Mastercard. Ни один из российских городов пока не попал в Топ-50 городов с максимальными тратами.

За первое полугодие 2017 г. въездной турпоток в Россию снизился, по данным Росстата, на 3% до 10,9 млн человек. Первое место среди стран ближнего зарубежья занимает Украина с 3,9 млн туристических поездок (такую цель продекларировали сами пересекающие границу), что на 3% больше, чем годом ранее. Среди стран дальнего зарубежья лидирует Китай с 555 тыс. поездок, что на 21% больше аналогичного показателя прошлого года.

В 2018 г. общий въездной турпоток в Россию благодаря чемпионату мира по футболу вырастет в разы [5], прогнозирует член президиума Ассоциации туроператоров России Владимир Канторович. Он уточняет, что рост обеспечат болельщики, но число «классических» туристов при этом снизится, так как высокий сезон на въездном рынке для Москвы и Петербурга приходится как раз на июнь-июль, когда будет проходить чемпионат.

Можно сделать вывод о том, что, вводя данную систему, Российская Федерация стремится повысить свою привлекательность для туристов, и тем самым демонстрирует свою открытость. В 2018 г. это особо актуально, поскольку ожидается значитель-

ный поток туристов — болельщиков различных футбольных клубов, так как именно в Российской Федерации будет проходить чемпионат мира по футболу.

В современном мире количество болельщиков различных футбольных клубов велико, и наверняка у каждого из них присутствует желание побывать на важном матче. Каждый чемпионат мира по футболу собирает полные стадионы болельщиков. К подобным матчам Российская Федерация уже давно подготавливает стадионы и гостиницы, причем не только для футболистов, их тренеров и судей, но и для болельщиков.

По нашему мнению, чемпионат мира по футболу в Российской Федерации — это отличный повод введения системы возврата налога на добавленную стоимость для иностранцев, совершающих покупки в стране. Но стоило начать с возврата части суммы НДС, а не в полном объеме, так как риск в этом есть — длительное покрытие расходов бюджета. Мы надеемся, что в 2018 г. будет значительный приток туристов в Российскую Федерацию. Но предварительно необходимо туристов осведомить о введении “Tax free” на территории нашей страны, что побудит их к покупкам, и что, в свою очередь, для экономики нашей страны является положительной тенденцией.

Библиография

1. Демидова А., Соболев С. Госдума одобрила введение системы tax free в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru>, 2017 (дата обращения: 10.12.2017).

2. Жутяева С. А. Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб., 2015. С. 255–258.

3. Приморье включили в предварительный перечень регионов для введения tax free [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru> (дата обращения: 10.12.2017).

4. Депутат оценил возможное введение системы tax free в России [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru> (дата обращения: 10.12.2017).

5. В России введена система tax free [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mk.ru> (дата обращения: 11.12.2017).

6. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru>, 2017 (дата обращения: 11.12.2017).

*В. В. Григорьева, Т. Н. Куликова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Ключевые слова: налоговая система, Великобритания, налоговый опыт, ставка процента.

Великобритания, когда-то величайшая империя, состоящая из огромного количества колоний по всему земному шару. Теперь она одна из ведущих и наиболее развитых стран. Преуспевающая страна ранее Европейского союза, а теперь самостоятельное государство во главе с королевой Елизаветой II. Экономика Великобритании всегда ассоциировалась с монолитностью, основательностью, как и ее «уверенно стоящая» на ногах экономика, это подтверждается ее географическим положением и одним из старейших государственных строев.

Налоговая система Великобритании не исключение, поэтому в этой работе мы решили рассмотреть именно ее и найти особенности, которые помогли бы налоговой системе России выйти на новый уровень и расположить население к государственному аппарату.

Налоговая система Великобритании основана на двух уровнях — это местное и центральное правительства. Местное правительство финансируется государственными гарантиями, налогами на коммерческую недвижимость и местного налога. Государственное правительство содержится за счет подоходного, корпоративного, акцизного налогов, а также НДС и выплат по обязательному национальному страхованию.

Но основой, стержнем налоговой системы являются законы о налоге на добавленную стоимость, налоге на доходы населения и корпораций и о корпоративном налоге. Поэтому ежегодное принятие местных бюджетов представляет собой некоторое дополнение к существующим законам.

Организацию законов о налогах осуществляют министерство и управление внутренних доходов, именно они обладают этим правом. Их деятельность также регулирует парламент, который затем отчитывается королеве. Все налоговые сборы и пошлины естественно принимаются к уплате в национальной валюте Объединенного королевства — английском фунте стерлинга.

Также регулируют работу по сбору налогов два управления: внутренних доходов, пошлин, а также акцизов. Они следят за процессом сбора и внесения налогов от организаций и простого населения и косвенных налогов соответственно.

В Великобритании есть ряд налогов неожиданных и непривычных для российского налогоплательщика. Например, налог на закапывание мусора или налог на жизнь (отменен в 1479 г.), но интереснее налоговый год Соединенного Королевства — так называемый Tax Year.

Налоговый год в Великобритании начинается 6 апреля и заканчивается 5 апреля следующего года. Выбор такой странной даты для начала налогового года обуславливается историей Великобритании. А точнее, ее перехода с юлианского на григорианский календарь. А так как начало календарей отличались на 11 дней (25 марта и 1 января соответственно) и правительство не хотели терять налоги, то и взяли 5 апреля, а в 1800 г. 6 апреля.

Мы рассмотрим несколько видов налогов в Великобритании, которые можно было бы применить к налоговой системе Российской Федерации для улучшения ее функционирования и большей результативности.

В Великобритании, как и в России, существует налог на добавленную стоимость, или НДС (VAT). Он также имеет три вида ставки, но процентные ставки имеют иные величины, нежели в России. Существует стандартная ставка — 20%, уменьшенная —

5% (на некоторые товары для детей и энергию) и нулевая (здесь, продукты питания и одежда для детей).

Рассмотрев эти виды ставок, мы решили, что применение нулевой ставки на одежду и питание для детей было бы наиболее эффективной и положительной для граждан. По статистике, 61,7% браков распадаются, и многие женщины вынуждены растить детей одни. Около 75% населения в России относятся к низшему и среднему классу населения, чьи доходы позволяют покупать предметы первой необходимости, иногда это покупка автомобиля. Чтобы приблизить доступность качественной жизни и стимулировать тем самым рождаемость, можно было бы применить эту процентную ставку для данных категорий товаров.

Еще одним из «важных», по нашему мнению, является «налог на мусор». В Великобритании он применяется в отношении организаций, которые закапывают мусор. Данный вид деятельности подлежит лицензированию, после этого необходима регистрация в управлении пошлин и акцизов. Чтобы уплатить налог, нужно взвесить мусор, так как сумма уплаты налога зависит от веса утиля. Также существует форма для учета произведенных платежей, которую следует хранить 5 лет. Здесь действуют две ставки: 1,2 фунта стерлингов за тонну мусора, который предназначен для возрождения площадей для закапывания отходов и наполнения карьеров; 2,15 фунтов — прочие виды мусора. Взносы уплачиваются каждые три месяца. Под действие не попадают: мусор из водоемов, отходы, вследствие извлечения горной руды, мусор с исторически засоренного земельного участка, на котором ведутся восстановительные работы.

Данный вид налога необходимо применить к налоговой системе Российской Федерации, так как большинство свалок организовано несанкционировано. Отсутствует четкая система по утилизации и переработки мусора, что приводит к загрязнению окружающей среды. В 2015 г. в России после кризиса вообще решили отложить введение «налога на утилизацию мусора», не только из-за «любви» к бизнесу, но и из-за непроработанности всей цепочки платежей и бизнес процессов по утилизации отходов.

В общей сложности налоги в Великобритании считаются высокими, особенно ставки гербового сбора.

Часто в Великобритании при приобретении жилья его оформляют на компанию, дабы избежать уплаты налогов на наследство и уменьшить налог на доход на аренду, так как в Великобритании при покупке второго и далее жилья применяются гербовые сборы от 3 до 15% в зависимости от стоимости приобретаемого жилья. В то же время величина налогового сбора для коммерческих объектов куда ниже и составляет до 5% в зависимости от стоимости объекта.

Естественно, при покупке коммерческого помещения применяются дополнительные налоги на доход и др., но мы предлагаем добавить в российскую систему налогообложения первую часть налогов, т. е. разделить ставки налога в зависимости от стоимости жилья. И так же, как в Великобритании, не применять гербовый сбор на покупку первого жилья, что, несомненно, упрощает покупку жилья населению с более низким доходом.

Все эти меры могли бы существенно поддержать экономику страны, а также поддержать ее население, экологию и страну в целом. К сожалению, в нашей стране законопроекты принимаются долго, но мы все же надеемся, что опыт других стран, таких как Великобритания, будут учитываться в дальнейшем. А также будут учитываться идеи молодых специалистов.

Библиография

1. На долю 10% россиян приходится почти 90% национально-го богатства // Ведомости: электрон. период. изд. 2016. 24 нояб. URL: <https://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 23.11.2017).

2. Независимая газета [Электронный ресурс]. URL: http://www.ng.ru/economics/2015-09-16/4_sbor.html (дата обращения: 23.11.2017).

3. Offshorewealth: ведущий корпоративный портал офшорной индустрии на русском языке. URL: <https://offshorewealth.info> (дата обращения: 23.11.2017).

4. Налоги в Великобритании [Электронный ресурс] // Close Europe. URL: <http://closeurope.com> (дата обращения: 25.11.2017).

5. National Insurance [Электронный ресурс] // Gov.UK. URL: <https://www.gov.uk/national-insurance/national-insurance-classes> (дата обращения: 25.11.2017).

6. Кудрин А. Ставки НДС в России // Официальный сайт Алексея Кудрина. URL: <https://akudrin.ru/achievements/VAT> (дата обращения: 25.11.2017).

О. А. Давыдова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: цифровая экономика, бухгалтерский учет, электронная подпись, онлайн-кассы, электронный документооборот.

В последние годы вопрос использования передовых информационных технологий остро встал в различных сферах деятельности. Большинство реализованных в российском бизнесе IT-проектов связано с решениями типа SAP (программы, стратегией которых является балансировка и оптимизация ресурсов производства), разработкой программного обеспечения, аутсорсингом рабочих мест, модернизацией устаревшего оборудования и процессов, тестированием, разработкой и внедрением мобильных решений.

Можно выделить следующие современные тенденции развития информационных технологий в промышленности в России и в мировой практике:

- Цифровая трансформация системы управления компанией начинается со сбора информации о процессах с помощью огромного числа разнотипных датчиков (так называемый «Интернет

вещей»). С его помощью в режиме онлайн имеет место круглосуточный доступ к управлению предприятием и к производственной аналитической информации.

- Роботизация производства. Производители сокращают персонал, автоматизируя все большее число процессов в целях снижения затрат.

- Технологии виртуальной и дополненной реальности упрощают тестирование и вывод новых продуктов на рынок, а также послепродажное обслуживание. Варианты использования: визуальная оценка еще не выпущенного или не созданного изделия, пошаговое руководство по ремонту и эксплуатации продукта на основе его 3D-модели.

- Если совсем недавно по технологии 3D-печати изготавливали только мелкие детали, то сейчас ее используют на ключевых и дорогостоящих участках производства. 3D-печатные технологии экономят производителям время и снижают себестоимость продукции.

Кризис стал катализатором развития информационных технологий и торговли. Торговые предприятия с помощью IT-технологий сокращают расходы и выстраивают взаимодействие с потребителями.

Среди других трендов автоматизации торговли в последние годы можно выделить внедрение сервисов персональных рекомендаций клиентам, автоматизацию программ лояльности, внедрение терминалов самообслуживания, использование облачных решений, CRM-решений для управления складами и логистикой, внедрение биометрической системы оплаты.

Лидеры отрасли в России и на Западе уделяют внимание следующим направлениям развития IT.

- Разработка и внедрение мобильных приложений. Это помогает наладить быстрые контакты внутри компании и организовать оперативное взаимодействие с покупателями. Клиенты торговой сети могут копить в приложении баллы и расплачиваться ими на кассе. Для списания кассир сканирует карту прямо из приложения в телефоне покупателя.

- Объединение онлайн- и офлайн-форматов сбора данных, использование BigData для увеличения объема продаж. Придя в магазин, клиенту нужно положить карту магазина в «умную корзину». Система на основе прошлых покупок выдает человеку рекомендации или показывает список покупок, который клиент сформировал в личном аккаунте.

- Внедрение оплаты покупок через мобильные устройства. Бесконтактные платежи работают там, где есть пометки PayPass или payWave.

- Освоение формата интернет-магазинов, без отказа от офлайн-формата.

- Использование в работе облачных решений. В магазинах чешской сети по продаже модной одежды Reserved и Cropp данные с камер интегрированы с кассовой системой и хранятся в облаке. Хранилище позволяет быстро находить данные по отдельным магазинам, времени посещения и кассовым операциям [1].

Ключевая тенденция на российском рынке автоматизации торговли — переход на онлайн-кассы. С 15 июля 2016 г. начал действовать закон об онлайн-кассах (Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ). Он обязал розничных продавцов применять онлайн-кассы при расчетах с покупателями.

С 01 июля 2017 г. уже большинство организаций и индивидуальных предпринимателей применяют онлайн-кассы. Исключения составляют:

- организации и предприниматели на ЕНВД;
- индивидуальные предприниматели на патенте;
- организации и индивидуальные предприниматели при оказании услуг населению.

Указанные организации и предприниматели обязаны будут перейти на онлайн-кассы с 1 июля 2018 г.

Главный смысл работы онлайн-касс заключается в том, что данные по пробитым чекам (по всем транзакциям) передаются на сервер ИФНС. Передача данных осуществляется через операторов фискальных данных, с которыми каждому продавцу требуется заключить соответствующий договор.

На наш взгляд, данная технология передачи информации, коренным образом меняет взаимоотношения граждан, бизнеса и государства, и открывает перед ними новые (поистине колоссальные) возможности и, естественно, несет им определенные проблемы (в том числе, в области информационной безопасности).

Цифровизация (переход на цифровой способ связи, записи и передачи данных с помощью цифровых устройств) учетных процедур началась несколько лет назад.

Так, например, наиболее удобным в наше время является предоставление налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности в электронном виде через сеть Интернет. Принятый 13 декабря 2001 г. Федеральный закон № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» дал основу для построения деловых отношений между государством и юридическими лицами в режиме реального времени. Согласно данному закону, документ в электронном виде, подписанный электронной цифровой подписью, приобретает статус оригинала, т. е. имел такую же юридическую силу, как и бумажный документ с «мокрой» печатью и подписью.

При представлении налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи следует руководствоваться п. 2 ст. 80 Налогового кодекса Российской Федерации, а также Порядком представления налоговой декларации в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи, утвержденным приказом МНС России от 02.04.2002 № БГ-3-32/169, зарегистрированным Минюстом России 16.05.2002 № 3437.

Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде утвержден приказом Минфина России от 10 ноября 2015 № 174н. Электронный формат счета-фактуры утвержден приказом ФНС России от 24 марта 2016 № ММВ-7-15/155. Счета-фактуры могут в настоящее время быть выставлены как на бумаге, так и в электронном виде. Организации вправе выставлять счета-фактуры в электронном виде по взаимному согласию сторон сделки. При этом необходимым условием является наличие совместимых технических средств и возможностей для приема и обработки счетов-фактур в соответствии с установленным фор-

матом и порядком. Об этом сказано в абз. 2 п. 1 ст. 169 Налогового кодекса РФ.

Выставлять счета-фактуры в электронном виде можно только через уполномоченных операторов электронного документооборота (п. 1, 3 Порядка, утвержденного приказом Минфина России от 10.11.2015 № 174н). Перечень таких операторов размещен на официальном сайте ФНС России.

Преимуществом электронного документооборота с контрагентом, на наш взгляд, является, не столько оперативность и экономичность, сколько исключение ошибок. Неправильно составленный документ отправить не получится, так как программа оператора автоматически проверяет корректность его заполнения. В связи с тем, что отправляется один экземпляр электронного документа, расхождение с контрагентом исключено. Отсюда следует, что и вероятность претензий со стороны налоговых органов также снизится. Конечно, электронный документооборот в перспективе будет внедрен повсеместно.

Недостатком же можно назвать лишь дополнительные технические сложности в виде необходимости согласования данного процесса с контрагентами, заключения соглашения с операторами связи с совместимыми техническими средствами. Кроме того, компании необходимо получить сертификаты ключей электронной подписи.

Электронная подпись — это процедура привязки цифрового ключа, принадлежащего конкретному человеку, к электронному документу. В результате этой процедуры можно определить, кто именно подписал документ. Чтобы таким образом подписать документ, необходим ключ электронной подписи (своего рода факсимиле, штамп, обеспечивающий воспроизведение подписи).

Для сдачи электронной отчетности по каналам связи нужен ключ для создания усиленной квалифицированной электронной подписи.

Ключ электронной подписи может быть выпущен предпринимателю или конкретному сотруднику, который имеет право подписывать бумажные документы от имени организации. Если сотрудников с правом подписи несколько, на каждого из них выпус-

кается персональный ключ электронной подписи. Как правило, к таким сотрудникам относятся директор и главный бухгалтер организации. Всем, кроме руководителя организации, нужна доверенность на право подписывать отчетность в электронном виде.

Ключ электронной подписи можно получить в удостоверяющем центре, добровольную аккредитацию которых проводит Минкомсвязь России. Получить ключ квалифицированной подписи можно только в удостоверяющем центре, имеющем госаккредитацию.

Чтобы подготовить документы для сдачи отчетности с электронной подписью требуется специальное программное обеспечение:

- программа для подготовки отчетов в электронном формате (большинство популярных бухгалтерских программ умеют их формировать);
- шифровальную программу (средство криптографической защиты информации — СКЗИ);
- также могут потребоваться электронные сертификаты ведомств, в которые планируется сдавать отчетность (они размещены на порталах ведомств).

В качестве программы для подготовки отчетов можно использовать бухгалтерскую систему, где ведется учет. Для этого она должна уметь готовить файлы установленного формата (xml-файлы). Если же у нее нет такой функции, можно воспользоваться бесплатными программами ведомств. Для того, чтобы зашифровать готовый отчет перед отправкой нужна криптографическая программа (СКЗИ). Приобрести их, как правило, можно в том же удостоверяющем центре, где получен ключ электронной подписи.

Чтобы сдавать электронную отчетность без спецоператора, требуются электронные сертификаты госорганов. Их можно скачать с сайтов ведомств, которые готовы принимать отчетность напрямую.

Затраты на оформление сертификата ключа электронной подписи, например для сдачи налоговой отчетности через Интернет, включают в состав расходов по обычным видам деятельности.

Если для организации плата за сертификат считается существенной, то она отражает ее на счете 97 «Расходы будущих периодов», а потом списывает их в расходы равными долями в течение срока использования.

Что касается токена или флешки (USB-носителя), на которые записан код защиты, то их учитывают на счете 10 «Материалы». Их стоимость списывают одновременно (на счет 26 «Общехозяйственные расходы» или 44 «Расходы на продажу») в момент передачи электронного устройства в бухгалтерию.

Конечно, несовершенство технической базы вызывает сложности применения электронного документооборота в небольших компаниях сегодня, однако крупные организации с большим документооборотом и технически продвинутым персоналом данное новшество внедряют активно. Нормативная же база для его применения на сегодняшний день уже сформирована.

Так, в ст. 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ говорится о том, что если информация подписана квалифицированной электронной цифровой подписью, то она признается электронным документом, равносильным бумажному. Письмо Минфина России от 11 января 2012 г. № 03-02-07/1-2 подтверждает полноценность электронного первичного документа, подписанного электронной цифровой подписью, для принятия к расходам. Очевидно, что возможности электронного документооборота будут расширяться и далее. На наш взгляд, в недалеком будущем это станет таким же обыденным делом, как и электронная сдача отчетности.

Библиография

1. Соловьев С. Цифровая трансформация бизнеса [Электронный ресурс]: на что обратить внимание промышленникам и ритейлерам. URL: <http://vip.1gl.ru/#/document/189/513917/> (дата обращения: 14.01.2018).

2. Электронная подпись [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lawyercom.ru/question/46822-elektronnaya-podpis> (дата обращения: 14.01.2018).

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Ключевые слова: методы оптимизации налоговой нагрузки.

Оптимизация налоговой нагрузки относится к числу наиболее важных вопросов в деятельности предприятия, поскольку высокая и неравномерная налоговая нагрузка, зачастую в условиях убыточности, может привести к невозможности дальнейшего развития производства и банкротству. Предприятия вынуждены искать пути сокрытия доходов и ухода в «теневого бизнес», последствия такого решения приводит к обратному результату — штрафам, пеням, и самое негативное, к уголовной ответственности.

Определение и достижение оптимальной налоговой нагрузки дает возможность развития бизнеса, прогнозирования налогового бремени в перспективе, что, соответственно, приведет к увеличению поступлений в бюджет и экономическому развитию государства. С этой целью предприятию необходимо регулярно анализировать результаты хозяйственной деятельности, налоговые обязательства, долю ресурсов, которая расходуется на налоговые платежи.

Существуют различные методики определения налоговой нагрузки, которые различаются по двум направлениям — по структуре налогов, включаемых в расчет при определении налоговых обязательств, и по показателю, с которым сравнивают уплаченные налоги. Рассмотрим некоторые из них:

Методика, разработанная Минфином России. Общепринятая методика, согласно которой уровень налоговой нагрузки определяется как отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации. Минусом методики является невозможность определить влияние изменения

структуры налогов на показатель налогового бремени, которое несет налогоплательщик.

Формула расчета [1]:

$$\text{НН} = (\text{НП} : (\text{В} + \text{ВД})) \times 100\%,$$

где НН — налоговая нагрузка на предприятие;

НП — общая сумма всех уплаченных налогов;

В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД — внереализационные доходы.

Методика Е. А. Кировой. Согласно этой методике, налоговая нагрузка определяется суммой начисленных налогов, которые должны быть уплачены; разделяется на абсолютную и относительную. Достоинство методики заключается в том, что на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги, в расчет берутся все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией, на объективность расчета не влияет принадлежность к какой-либо отрасли и масштаб организации. Но данная методика не дает возможности прогнозирования изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, ставок и льгот.

Расчет производится по формуле [4]:

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{ВП} + \text{НД},$$

где АНН — абсолютная налоговая нагрузка;

НП — налоговые платежи, уплаченные организацией;

ВП — уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

НД — недоимка по платежам.

Для определения уровня налоговой нагрузки используется показатель относительной налоговой нагрузки. Его можно рассчитать, разделив абсолютную налоговую нагрузку на вновь созданную стоимость, т. е. производится соотношение суммы налоговых платежей с источниками их уплаты.

Вновь созданную стоимость продукции организации можно определить следующим образом [там же]:

$$\text{ВСС} = \text{В} - \text{МЗ} - \text{А} + \text{ВД} - \text{ВР}$$

или

$$\text{ВСС} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{ВП} + \text{П},$$

где ВСС — вновь созданная стоимость;

В — выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС);

МЗ — материальные затраты;

А — амортизация;

ВД — внереализационные доходы;

ВР — внереализационные расходы (без налоговых платежей);

ОТ — оплата труда;

НП — налоговые платежи;

ВП — платежи во внебюджетные фонды;

П — прибыль организации.

Относительная налоговая нагрузка рассчитывается по формуле [там же]:

$$\text{ОНН} = (\text{АНН} : \text{ВСС}) \times 100\%.$$

Методика М. И. Литвина. В налоговую нагрузку включены: количество налоговых платежей, структура платежей, механизм взимания налогов. Методика позволяет определить долю налогов в выручке организации, прибыли и долю заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Минусом методики является включенный в состав налогов НДФЛ [5].

Внимания заслуживает методика О. Ф. Пасько. В данной методике в расчет включаются все налоговые платежи, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды; НДФЛ не включается в расчет; все налоговые платежи соотносятся с добавленной стоимостью. Методика позволяет более точно рассчитать сумму налоговых платежей и значительно снизить погрешность расчетов.

Помимо коэффициентов оплаты труда и амортизации, в состав структурных коэффициентов вводятся дополнительные коэффициенты:

Удельный вес налогов, относимых на себестоимость продукции за исключением взносов во внебюджетные фонды (поскольку они уже включен в коэффициент оплаты труда), в добавленной стоимости:

$$\text{Кннс} = \text{Нсс} : \text{ДС},$$

где Нсс — сумма налогов, относящихся на себестоимость продукции;

ДС — добавленная стоимость.

Доля налогов, относящихся к внереализационным расходам и уменьшающим прибыль организации до налогообложения:

$$К_{нпр} = Н_{пр} : ДС,$$

где Нпр — сумма налогов, относящихся на внереализационные расходы.

Расчет НДС и страховых взносов производится в соответствии с методикой А. Кадушкина и Н. Михайловой, однако формула определения налога на прибыль корректируется на суммы налогов, относимых на себестоимость продукции и уплачиваемых из прибыли организации:

$$Н_{пр} = 0,2(ДС - НДС - (ОТ + ВП) - А - Нсс - Нпр).$$

При помощи структурных коэффициентов формулу определения налога на прибыль можно преобразовать следующим образом [3]:

$$Н_{пр} = 0,2ДС(0,847 - К_{фот} - Као - К_{нсс} - К_{нпр}).$$

Общая налоговая нагрузка определяется как сумма подлежащих уплате налогов [там же]:

$$НН = НДС + страх. взносы + Н_{пр} + Нсс + Нпр.$$

Из расчета исключен налог на доходы физических лиц.

После замены показателей структурными коэффициентами формула налоговой нагрузки изменится [там же]:

$$НН = ДС(0,322 + 0,023К_{фот} + 0,076К_{нсс} + 0,076К_{нпр} + 0,2Као).$$

Целью оптимизации налогообложения являются: уменьшение налоговых выплат и недопущение штрафных санкций со стороны контролирующих органов. Также законодательство предусматривает льготы, касающиеся необлагаемого минимума объекта, изъятия из обложения определенных элементов объекта, освобождения от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков, понижение ставок налогов, целевых налоговых льгот.

Библиография

1. Беспалов М. В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления (окончание следует) // Бухгалтерский учет. 2013. № 23. С. 36.

2. *Бутов Д. В.* Налоговая нагрузка: расчет и налоговое снижение // Планово-экономический отдел. 2011. № 5. С. 13.

3. *Пасько О. Ф.* Определение налоговой нагрузки на организацию // Налоговый вестн. 2009. № 22. С. 23.

4. *Кирова Е. А.* Налоговая нагрузка: как ее определять? // Финансы. 2009. № 4. С. 21.

5. *Литвин М. И.* Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 2008. № 5. С. 29.

О. В. Иванов, И. И. Киселев
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

***Ключевые слова:** налогообложение, организационно-правовая форма предпринимательской деятельности, система налогообложения, бизнес, открытие собственного дела.*

При открытии собственного дела необходимо заранее продумать все до мельчайших подробностей. В Интернете содержится немало статей на тему открытия своего дела, во многих из них выделяется четыре шага «С чего начать свое дело»:

- Шаг 1. Разработка идеи бизнеса.
- Шаг 2. Выбор сегмента рынка.
- Шаг 3. Бизнес-план.
- Шаг 4. Регистрация бизнеса.

Обычно после этих шагов описывается поиск помещений, сотрудников и других немаловажных вещей, которые помогут успешно развивать будущее дело. Но нигде не говорится о гра-

мотном выборе налоговой системы для собственного дела, а также о том, что это может помочь снизить издержки.

В этой статье пойдет речь о выборе организационно-правовой формы предпринимательской деятельности с точки зрения налогообложения и существующих налоговых льгот для малого бизнеса.


На данный момент выбор организационно-правовой формы возможен в рамках четырех форм [2]:

1. Индивидуальный предприниматель (ИП).
2. Общество с ограниченной ответственностью (ООО).
3. Акционерное общество (АО), Публичное акционерное общество (ПАО).
4. Крестьянское фермерское хозяйство (КФХ).




Преимущества и недостатки данных форм являются общеизвестным фактом, они и являются критерием выбора своего дела. Попробуем отойти от данных штампов и построить выбор формы на основе форм налогообложения и льгот государства в этой сфере.


АО и ПАО подходят для среднего и крупного бизнеса, в наш анализ для открытия своего дела они не попадут, так как рассматривается стадия открытия бизнеса, а не его развития. Тем более они не имеют особых налоговых льгот и могут применять только ОСНО (Общая система налогообложения).

ИП замечательно тем, что не требует составления сложных отчетов в органы государственного контроля, имеет небольшой процент налога с прибыли, имеет относительно низкие штрафы. Доступна патентная система налогообложения. Патентная система налогообложения не предполагает сдачу отчетности, ведь покупка патента и есть оплата налогов на ведение деятельности. Но, к сожалению, не все виды деятельности подходят для этой системы, в основном это предоставление услуг, таких как автотранспортные (перевозки), ремонт, пошив, химчистка, услуги фотоателье и т. д. Кроме патентной системы налогообложения, ИП имеет право применять упрощенную систему налогообложения (УСН), вмененную систему налогообложения (ЕНВД), общую систему налогообложения (ОСНО). Эти же виды налогообложения могут применять и ООО. Сама форма ООО не имеет определенных привилегий среди других в сфере налогообложения [4].









\$ Отчетность для ИП на УСН (без работников) 

Бухучет для чайников

-  декларация по налогу УСН до **30** апреля;
-  среднесписочная численность до **21** января;
-  декларация по земельному налогу (если ИП имеет в своем пользовании земельные участки).



\$ Отчетность для ИП на УСН (с работниками)

-  декларация по налогу УСН до **30** апреля;
-  среднесписочная численность до **21** января;
-  4-ФСС;
-  РСВ-1 (ведомость по страховым взносам в ПФ);
-  персонифицированный отчет в Пенсионный фонд;
-  справки 2-НДФЛ;
-  реестр сведений о доходах физических лиц;
-  декларация по земельному налогу (если ИП имеет землю)








Рис. 1. Отчетность для ИП на УСН

При общей системе налогообложения ИП платит все виды обязательных налогов: НДС, налог на прибыль, все налоги с заработной платы, транспортный налог, налог на имущество, земель-

ный налог и некоторые другие налоги в зависимости от специфики деятельности фирмы [3].

УСН предполагает сдачу 1 отчета до 30 апреля каждого года плюс несколько несложных отчетов (см. рис. 1).

Система налогообложения ЕНВД будет существовать вплоть до 2021 г., с 1 января 2021 г. Федеральным законом от 29 июня 2012 г. № 97-ФЗ гл. 26.3 «Система налогообложения в виде налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» признается утратившей силу [5]. Но уже сейчас налоговые органы настаивают на переходе с ЕНВД на альтернативные системы налогообложения. Таким образом, вероятнее всего, что при открытии своего дела начинающим бизнесменам не удастся выбрать данный тип налогообложения. А если все же удастся, то данный тип налогообложения к 2021 г. вам все равно придется сменить, да и данный вид налогообложения доступен не во всех регионах России и распространяется только на определенные виды деятельности. Заключается эта система в том, что налог платится не по фактическому доходу, а по некому идеальному, и высчитывается при помощи коэффициентов, установленных государством, их можно посмотреть на сайте ФНС. Например, по такой системе сдают отчетность владельцы киосковых сетей, у них объектом налогообложения выступает торговая площадь киоска.

УСН заменяет три налога: НДФЛ, НДС и налог на имущество. В рамках УСН можно выбрать объект налогообложения доходы или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов («доходы минус расходы»). УСН предполагает два варианта уплаты налогов с прибыли: «Доходы» — прибыль \times 6% или доходы (до 300 тыс. 6% свыше 6% + 1), уменьшенные на величину произведенных расходов «доходы минус расходы» прибыль \times 15%.

С 2015 г. на протяжении пяти лет, до 2020 г., открывшие бизнес ИП могут первые два года находиться на «налоговых каникулах», на нулевой ставке. Для получения данных льгот необходимо соблюсти следующие условия [1]:

- надо иметь первую регистрацию ИП с 2016 г., когда поправки вступили в силу;

- определиться, по какой схеме уплачивается налоговый сбор (УСН или ПСН);
- деятельность ИП должна соответствовать региональным требованиям развития малого бизнеса.

Также плюсом ИП является возможность сдачи нулевой отчетности, в случае полного отсутствия движения денежных средств.

Всем фирмам, которые имеют сотрудников, необходимо платить налоги с заработной платы работников и сдавать отчеты по их заработной плате: Сведения о ССЧ, Декларация 2-НДФЛ, Расчет 6-НДФЛ, СЗВ-М, Единый расчет страховых взносов. Еще одним плюсом ИП является возможность успешно функционировать без сотрудников. В этом случае индивидуальный предприниматель не платит налогов с заработной платы и не сдает отчетности связанной с ней [4].

КФК — крестьянское фермерское хозяйство. Данная организационно-правовая форма доступна только для сельского хозяйства и имеет право применять систему налогообложения ЕСХН. Данная система налогообложения имеет небольшое количество отчетности и низкую стоимость регистрации. Налогооблагаемая база — доходы минус расходы. По всей территории России установлена ставка налога 6%, кроме республики Крым и города Севастополя, для них установлена ставка 4%. ЕСХН заменял уплату налога НДС, но с 2019 г. плательщики ЕСХН будут уплачивать НДС [7].

В 2016 г. налогообложение представителей малых предприятий пополнилось новыми привилегиями, которые реализуются правом местных администраций понижать налоговые ставки для плательщиков по схеме ЕНВД и по схеме УСН установленных государством. Как это реализуется:

- малый бизнес с помощью региональной администрации может понизить налоговую ставку ЕНВД с 15%, которые установлены законом РФ до 7,5%;
- по схеме сбора налогов УСН доходы понизить с 6 до 1%.

Это дает право местной администрации создать в своем регионе нужные условия для малого бизнеса, от предпринимателей

требуется создание новых вакансий для населения и страховые отчисления в бюджет.

Также государство предоставляет некоторым организациям налоговые каникулы. Налоговые каникулы — это освобождение на основании нормативного акта организации или ИП от уплаты от одного или нескольких налогов в течение определенного периода. Условия получения налоговых каникул могут различаться в зависимости от вида деятельности и региона страны.

Конечно, каждый человек, решивший открыть свой бизнес, должен сам определить, что для него выгоднее, опираясь на специфику деятельности своей будущей фирмы. Но, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что с точки зрения объемов уплачиваемых налогов, налоговых каникул, минимальной отчетности форма ИП предпочтительна.

Библиография

1. Налоговый кодекс РФ: Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 215-ФЗ (ред. 09.04.2016). Гл. 25. Ст. 258; 259.
2. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 05.12.2017).
3. *Захарьин В. Р.* Налоги и налогообложение: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2014. 320 с.
4. *Лермонтов Ю. М.* Актуальные вопросы налогообложения (основные тенденции, разъяснения официальных органов, судебная практика). М.: Библиотечка «Рос. газеты», 2016. 129 с.
5. *Карсетская Е. В.* Индивидуальный предприниматель: регистрация, налоги и взносы, наличные и безналичные расчеты, наем работников. 3-е изд., перераб. и доп. М.: АйСи, 2017. 224 с.
6. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.01.2018).
7. Официальный сайт налоговой инспекции. URL: https://www.nalog.ru/rn78/ifns/imns78_39/ (дата обращения: 12.01.2018)..

С. Д. Исаева, Я. М. Давыдова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ПЛАНИРУЕМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ НА 2018 г.

Ключевые слова: пенсионная система, индивидуальный пенсионный капитал, страховые взносы.

В Российской Федерации в 2018 г. ожидают спад экономического кризиса, и благодаря этому можно начинать думать о благоприятных изменениях в пенсионной системе страны. Несмотря на то, что в 2018 г. ожидается увеличение поступлений в Пенсионный фонд России, по мнению различных источников, это не сможет покрыть расходы, которые запланировали на 2017–2019 гг.

Проект бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации предусматривает увеличение страховой части пенсии с учетом индексации страховых пенсий. Все изменения будут вноситься с учетом изменения прожиточного минимума.

С 1 января 2018 г. страховые пенсии будут увеличена на 3,7% (с учетом прогнозируемой инфляции). В денежном эквиваленте данная «прибавка» составит около 5000 руб. Среднегодовой размер вырастит примерно до 14 000 руб. в месяц (более 160% прожиточного минимума).

Что касается государственного пенсионного обеспечения, то с 1 апреля 2018 г. работающим и неработающим пенсионерам пенсии будут повышены на 4,1%. Размер пенсий составит более 9000 руб. (чуть больше 100% от прожиточного минимума). Средний размер социальных пенсий для детей инвалидов станет около 14 000 руб.

В 2018 г. не будет пенсий меньше прожиточного минимума.

Россияне, которые осуществляют уход за нетрудоспособными гражданами, также будут получать 1200 руб., родители детей-инвалидов будут получать 5500 руб. На это заложено 73 200 000 000 руб.

Что касается материнского капитала: Пенсионный фонд продолжает выдачу сертификатов на его получение. 453 026 руб. будет выплачиваться за второго ребенка. На эти нужды государством выделяется 341 400 000 000 руб.

Реформирование пенсионной системы для устранения дефицита бюджета

Исходя из вышесказанного, мы понимаем, что для осуществления всех запланированных выплат требуются огромные ресурсы. И не только из федерального бюджета должны поступать доходы в Пенсионный фонд. Для этого будут провидены ряд преобразований в пенсионной системе Российской Федерации.

1. Изменение пенсионного возраста. Пенсионный возраст будет увеличен до 63–65 лет. Данное изменения поэтапно будет внедряться и предполагает увеличение дохода в Пенсионный фонд. Данная мера вынужденная, но должна в немалом размере повысить доходность.

2. Второе изменение аналогично связано с возрастом выхода на пенсии. Будут внесены изменения для досрочного выхода на пенсию. Чиновники хотят исключить из списка досрочного выхода на пенсию рабочих, состоящих на вредных производствах, также работников медицинской сферы и учителей.

3. Замена накопительной пенсии системой индивидуального пенсионного капитала.

Система индивидуального пенсионного капитала

В 2018 г. предполагается ввести систему индивидуального пенсионного капитала. По данной схеме гражданам Российской Федерации предлагается открыть счет в негосударственном пенсионном фонде или каком-либо банке и делать перечисления по своему усмотрению. По достижению определенного возраста средства можно снять или завещать. Данное нововведение не является навязанным и имеет добровольный характер.

Так в чем же суть данной программы? Все мы знаем, что в пенсионной системе существует ряд проблем, которые можно решить, если граждане Российской Федерации будут пользоваться системой индивидуального капитала, по мнению Минфина.

Проблемы, которые должна решить эта система:

1. Замена добровольными страховыми взносами (в негосударственные пенсионные фонды) обязательных накопительных взносов (в Пенсионный фонд Российской Федерации).

2. Стимулирование граждан Российской Федерации самостоятельно регулировать и зарабатывать свою пенсию.

3. Передача полномочий от государственных органов негосударственным финансовым структурам.

Система индивидуального пенсионного капитала должна заменить накопительную систему. Формирование накопительной системы было заморожено в 2014 г., и все отчисления теперь направлены в страховую часть пенсии. А при оформлении выплат переводятся либо в индивидуальный коэффициент, либо в баллы.

Руководитель Минфина А. Силуанов заявил, что данная система будет внедряться в течение пяти лет. За этот период граждане должны решить, в какой фонд будут вести перечисления и определиться с процентной ставкой, если они выберут предлагаемый негосударственный пенсионный фонд.

Участие в системе ИПК

Несмотря на то, что использование данной системы происходит на добровольной основе, вхождение в проект будет осуществляться автоматически. Гражданам, не желающих участвовать в ней, нужно будет писать заявление.

После вхождения в систему будет установлена ставка 0%, но это только на первый год. Далее каждый календарный год ставка будет повышаться на 1% по достижению уровня 6%. Впоследствии предполагается увеличить ее размер до 12%. В данной системе предложены «пенсионные каникулы» сроком до пяти лет, налогоплательщик освобождает от уплаты взносов в данный период.

Выплата накопленных средств

Средства будут выплачиваться равными суммами после достижения возраста дожития. Вкладчик может получить средства при отказе от системы индивидуального пенсионного капитала и получить средства наличными при следующих факторах:

1. Потеря источника существования.
2. Наличие тяжелой болезни вкладчика или члена семьи.
3. Уплата долговых обязательств.

Безусловно, в данной системе есть плюсы. Прежде всего, самостоятельное формирование собственной пенсии. То есть каждый гражданин самостоятельно может формировать свои сбережения и не переживать, какая сумма выплат будет предусмотрена государством в момент достижения его возраста дожития. Также для привлечения государство дает налоговые льготы при уплате НДФЛ. Граждане, осуществляющие такие выплаты, имеют право на налоговый вычет в размере не более 6%.

Ну и, естественно, как и всегда, у данной системы существует ряд недостатков. По нашему мнению, данная система «утопична». Ведь она рассчитано сугубо на социально активных людей, которые понимают всю важность поступлений в пенсионные фонды. Государство в полной мере не может обеспечивать граждан, вышедших на пенсию, это экономически очень сложно и требует закладывать огромное количество средств в бюджет каждый год. Поэтому, если граждане будут самостоятельно заботиться о своей пенсии, данная проблема будет снята «с плеч» государства.

По нашему мнению, нельзя осуществлять это автоматически. Получается, государство заявляет о том, что система будет иметь добровольный характер, но тут же переход осуществляется автоматически, и для выхода из системы нужно подавать документы. Мы считаем, что данный аспект может сразу подорвать желание граждан.

Еще огромным минусом является то, что она рассчитана на состоятельных граждан, имеющих свободные средства для их перечисления. На практике мы не думаем, что у большинства граждан получится имея свободные средства откладывать их самостоятельно.

Обобщая все вышесказанное, скажем, что данная система имеет место быть, но применение на практике не будет, по нашему мнению, оправдывать ожидания.

Библиография

1. URL: <http://pensia-expert.ru/trudovye-pensii/individualnyj-pensionnyj-kapital/> (дата обращения 27.12.2017).

2. URL: <http://estpovod.info/reforma-pf-rossii-v-2018-godu-glavnyie-izmeneniya.html> (дата обращения 27.12.2017).

3. URL: <http://god-2018s.com/novosti/reforma-pfr-v-2018-godu-poslednie-novosti> (дата обращения 27.12.2017).

4. URL: http://www.pfrf.ru/press_center~2017/10/26/145632 (дата обращения 27.12.2017).

*А. И. Коломоец, М. А. Кузютина
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА НАЛОГОВУЮ ПОЛИТИКУ

***Ключевые слова:** поведенческая экономика, налоговая политика, Ричард Талер.*

В начале декабря 2017 г. состоялось традиционное торжественное чествование Нобелевских лауреатов. Из рук короля Швеции награду по экономике получил американский экономист и профессор Ричард Талер за вклад в изучение поведенческой экономики. В своих разработках Талер соединил «психологию с экономикой» и объяснил, что при принятии экономических решений человек руководствуется зачастую не холодным умом и твердым намерением извлечь из данной ситуации максимальную выгоду, а сиюминутным порывом [6].

Экономика, как наука давно сложившаяся и несколько консервативная, привыкла расценивать людей как существ крайне рациональных и не склонных к принятию спонтанных решений. Экономисты во многом не уделяли внимание психологии человеческого поведения, считая, что случайные факторы меркнут по сравнению с величиной экономических рычагов, что психология и экономика не могут быть взаимосвязаны. Однако практика показала, что люди, совершая те или иные покупки, совершая те или

иные экономические действия, не всегда полагаются только на свой разум и холодный расчет. Более того, решения носят спонтанный и экономически ничем не обоснованный характер. Ричард Талер стал одним из первых экономистов это явление признавших и попытавшихся разобраться в причинах. Ему удалось разработать ряд интересных теорий, объясняющих, каким образом потребитель принимает финансовые решения, как легко поддается сиюминутным соблазнам, на что опирается и ориентируется в своем выборе, а также каким образом связывает свое нежелание инвестировать в конкретный проект инвестор с проигрывшем его любимой команды [4].

Крупные торговые компании и производители давно научились зарабатывать на человеческой нерациональности. Для всех нас привычным явлением стало повышение цен на одни и те же продукты в разных местах его продажи (например, на одну и ту же бутылку воды в сетевом продуктовом магазине и в ларьке на пляже). Это явление соответствует представлениям самих покупателей о справедливом ценообразовании (в местах отдыха бутылка воды, разумеется, будет стоить дороже, чем в обычном магазине). Эту теорию «справедливости» Талер разработал наряду с теорией «ментальной бухгалтерии», при которой человек делит свои расходы на «покупку еды в магазине на неделю» и «ужины в кафе», хотя с точки зрения рационального человека и то, и другое — еда. Любопытной становится другая теория, «теория перспектив», которая основывается на принятии человеком решения в зависимости от контекста. Предположим, что вы идете покупать книгу, которая по стоимости равна 500 руб. Вы узнаете, что в десяти минутах ходьбы отсюда, в другом месте, эту же книгу можно приобрести по цене 490 руб. Пойдете ли вы за ней в другой магазин? Велика вероятность, что да. Или же вы покупаете сотовый телефон, стоимостью 5000 руб. В другом месте в десяти минутах ходьбы отсюда такой же сотовый телефон продают за 4990 руб. Пойдете ли вы туда покупать сотовый телефон? Большинство людей ответит отрицательности, хотя разница такая же, как и в случае с книгой. У покупателя в голове действуют разные уровни цен и разные точки отсчета. Кроме того, доказано, что

люди по-разному относятся к разным видам своих доходов. Деньги, полученные в результате выигрыша или найденная тысячная купюра на улице, скорее пойдут на какие-то легкомысленные расходы, нежели чем заработная плата за месяц. Следующий опыт легко провести самостоятельно. Спросите у двух людей: как бы они поделили между собой 10 руб.? 2 к 8 или наполовину? С точки зрения рациональности гораздо выгоднее взять 8 руб. себе, а 2 — отдать собеседнику. Но здесь в экономические отношения вступают уже другие, социальные, которые перевешивают [1].

Примеров можно привести множество. Но все они доказывают, что люди далеко не всегда укладываются в привычные стандарты экономической теории. Они способны взять кредит под плавающий процент, чтобы не трогать свои сбережения, купить на всю месячную заработную плату бытовую технику, гречку, сахар и т. д., чтобы сохранить сбережения в период кризисов. Люди способны покупать абсолютно ненужные вещи, которые складываются впоследствии дома и, в конечном итоге, выбрасываются. Потребители способны вести себя как угодно, но только не как разумные существа, описанные в учебниках по экономике. В связи с чем становится сложно втиснуть все перечисленные иррациональные варианты в рамки одной теории. Единственным решением видится проведение как можно большего количества опытов, наблюдений экономистами, чтобы выработать общие модели поведения людей. Не сделав этого, экономика окажется «оторванной от реальности» наукой [6].

Опираясь на приведенные выше доводы, можно заявить, что выбор человека зависит далеко не от объективной картины мира, а от психологической картины реальности, сложившейся в голове, которая иногда играет не в их пользу. В частности, Ричард Талер в своей книге «Nudge: архитектура выбора» описывает крайнюю пассивность американцев в формировании своих пенсионных накоплений. В России система обязательного пенсионного страхования также не пользуется доверием и популярностью у населения, а формирующихся пенсионных накоплений вряд ли хватит в старости. Как помочь в таком случае населению и направить их в правильное русло и, допустим, начать накапливать сбе-

режения? Талер и другие ученые в области поведенческой экономики (Д. Канеман, Р. Шиллер, К. Санстейн) предлагают теорию «подталкивания», с помощью которой населению можно помочь принимать правильные решения. В основе нее лежит принцип «незаметной помощи», при которой у человека создается иллюзия самостоятельно принятого решения. Однако данная теория подвергается критике как раз за изъятие у населения права выбора, что очевидно: архитектура выбора состоит в стимулировании человека идти по заранее начерченному государством пути [4].

Данные знания можно применять для проведения конкретных решений в области финансовой политики государства. Учтывая, что население в большинстве своем реагирует схоже, появляется возможность влиять на их поведение, «подталкивая» к «правильному» решению. Талер называет этот подход «либертарианским патернализмом» [5].

В 2010 г., став премьер-министром Великобритании, Джеймс Кэмерон распорядился о создании «Команды подталкивания», целью которой было разработка механизмов социального поведения граждан. По результатам проделанной работы стало видно, что наибольших результатов данного подразделения добились в сфере налоговых сборов. Так, уклоняющимся от налоговых платежей жителям были адресованы письма-напоминая об уплате налогов, в которых было сказано, что «большинство людей с таким уровнем налогов уже заплатило». Синергия данного выражения с еще одним, не менее действенным — «большинство людей в его сообществе уже заплатило налоги» дало приращение государственного бюджета на 210 млн фунтов стерлингов. Еще одним побуждающим приемом стала рассылка письма с заголовком «Заплатите налог или лишитесь вашего Peugeot» (или любого другого автомобиля в зависимости от того, каким именно владеет данный неплательщик). К письму прилагалась фотография данного автомобиля. В качестве еще одного метода применялась рассылка писем с более позитивной информацией. Плательщик получал данные о том, что конкретно было сделано в данном районе на деньги налогоплательщиков — построена детская площадка, отремонтирована дорога. С помощью таких сообщений к жи-

телям сразу приходило понимание чего может лишиться район без данных платежей [3].

«Команда» была признана настолько эффективной, что было принято решение об учреждении данного ведомства на постоянной основе и создании их собственного сайта в Интернете [там же].

Налоговая политика России на современном этапе направлена на совершенствование существующей системы, а не на создании новой [2, с. 256]. Для этих целей опыт Великобритании подходит. Практически можно предложить переводить некоторые виды обязательных налоговых платежей сразу с карты плательщика. Этот способ может быть оправдан трудностью расставания плательщиков с деньгами и одновременной легкостью оплаты с помощью платежных карт, когда человек физически не ощущает момента оплаты и не видит самого процесса. Ведь психологами доказано, что чем сильнее человек отдаляется от оплаты, тем легче происходит расставание с денежными средствами. Если плательщик откажется от такого вида автоматического платежа, можно будет предложить ему заполнить отдельную форму отказа. Предлагая обществу активный выбор между двумя вариантами, велика вероятность выбора варианта «оставить как есть», но не потому, что он лучше, а ввиду свойственного людям «когнитивного искажения» в пользу сохранения статуса-кво.

Следует отметить, что российское население менее дисциплинировано по сравнению с европейским в отношении уплаты налогов. Россияне негативнее относятся не только к самому факту уплаты налогов, но и к величине уплачиваемой суммы. Менее «болезненным» в таком случае может стать разделение всей суммы налога на несколько платежей. Профессор Гарвардской школы бизнеса Джон Гурвиль в своем исследовании установил, что человек охотнее расстается с небольшой суммой денежных средств, не превышающие ежедневные расходы. Гораздо больше налогов можно собрать, если разбить крупную сумму на мелкие платежи [там же].

Недоверие российского населения к правительству очевидно, люди всеми возможными способами пытаются уйти от уплаты налогов, поэтому стоит повысить уровень доверия граждан пу-

тем обсуждения законов о нововведениях в налоговой системе непосредственно с самим населением. Но предложения можно представить в такой форме, чтобы общество выбрало именно тот вариант, который был бы наиболее выгоден как для государства, так и для общества, иными словами использовать «эффект компромисса». Данный эффект выявили американские ученые Итамар Симонс и Амос Тверски. Они провели эксперимент, в котором участникам был предложен выбор между двумя видами шоколада из нижнего и среднего ценового сегмента — выбор был распределен пополам. Но затем к предложенным двум вариантам добавили третий, шоколад более высокого класса, благодаря ему шоколад по средней цене выбрало наибольшее количество человек, около 70%.

Еще одним возможным решением проблемы может стать создание такой же, как в Великобритании, «команды», изучающей поведение граждан в различных экономических ситуациях. Ведь от экономических решений населения могут зависеть целые отрасли экономики.

Человеческая природа неизменна. Нет смысла загонять ее в рамки. Ее необходимо изучать, а полученные данные тщательно анализировать и структурировать. В пользу этого утверждения можно привести ответ самого Нобелевского лауреата, Ричарда Талера, на вопрос журналиста газеты «The New York Times» о том, как именно он собирается потратить свою премию. «Странный вопрос! Я потрачу ее как можно более нерационально», — ответил господин Талер.

Библиография

1. *Добровидова О.* Что такое поведенческая экономика и почему за нее дали Нобелевскую премию // ТАСС: информационное агентство, 2017. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4629812> (дата обращения: 13.12.2017).

2. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 255–258.

3. *Почепцов Г. Г.* Подталкивание к правильному поведению: британские опыт [Электронный ресурс] // Psyfactor. URL: <http://psyfactor.org/lib/nudges.htm> (дата обращения: 13.12.2017).

4. *Талер Р., Санстейн К.* Nudge: архитектура выбора. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.

5. *Ткачев И., Фейнберг А., Перемитин Г.* Принуждение к выбору: почему Нобелевку дали «патерналисту-либертарианцу» [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. URL: <https://www.rbc.ru/economics/09/10/2017/59db3a7f9a7947c5c18d2b7b> (дата обращения: 13.12.2017).

6. *Яковлева Е. А.* Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // Вопросы регулирования экономики. 2014. № 2. С. 62–68.

М. В. Колотушкина, Ю. П. Коршева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ВЫЕЗДНЫЕ И КАМЕРАЛЬНЫЕ ПРОВЕРКИ

Ключевые слова: выездная налоговая проверка, камеральная налоговая проверка, полномочия налоговых органов.

В Российской Федерации практикуется такой вид налогового контроля, как налоговая проверка. Она включает в себя выездные налоговые проверки, камеральные налоговые проверки, налоговый мониторинг, проверка применения контрольно-кассовой техники.

Камеральная налоговая проверка — это форма текущего документального контроля, который проводится на основе налоговых деклараций и иных документов. Выездная налоговая проверка необходима для своевременного выявления ошибок в налоговой отчетности и оперативное реагирование налоговых органов на возможные обнаруженные нарушения, а это позволяет смяг-

чить для налогоплательщиков последствия в случае неправильного применения или налогового закона.

С 2015 г. несколько сдвигается грань между камеральными и выездными проверками. Ранее господствующая [2] точка зрения исходила из недопустимости осмотра помещений (ст. 92 НК РФ) при камеральной проверке. Согласно п. 24 Постановления Пленума ВАС РФ от 30 июля 2013 г. № 57, положения ст. 91 и 92 НК РФ, регламентирующие соответствующие полномочия налоговых органов, прямо указывают на то, что осмотр территорий (помещений) налогоплательщика и доступ на территорию (в помещение) налогоплательщика возможен только в связи с проведением в отношении данного налогоплательщика выездной налоговой проверки.

С одной стороны, ординарная камеральная проверка не может быть связана выходом на территорию налогоплательщика, истребованием первичных документов. Поэтому такая проверка становится квазивыездной (отличаясь от выездной лишь по месту проведения и сроку). Законодатель сознательно запрещает, по общему правилу, повторную выездную проверку, поскольку это чрезмерное ограничение предпринимательской деятельности. Но выходит, что такая камеральная проверка по факту дезавуирует этот запрет. С другой стороны, необходимо исходить из баланса публичного и частного интереса. Конституционное основание допустимости такой проверки можно найти в том, что она связана с возвратом сумм из бюджета. Если налоговые органы не будут иметь достаточных полномочий для проверки оснований возврата сумм, то это может привести к необоснованным потерям бюджета, что нарушит интересы общества и государства. Истребование первичной документации также обусловлено необходимостью подтверждения сделок налогоплательщика с поставщиками и покупателями. Таким образом, вторая позиция видится более обоснованной.

Выездные налоговые проверки осуществляются для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в бюджет налогов и сборов, а также для привлечения

виновных лиц к ответственности в случае совершения налоговых правонарушений.

В системе выездных проверок есть конкретный комплекс мероприятий, за счет которого происходит повышение эффективности налогового администрирования: узкая направленность должностных лиц налоговой инспекции на проведение проверок определенной отрасли в организации; основной акцент при проведении выездной налоговой проверки обязан выполняться по целенаправленному отбору; правовое обеспечение налогового контроля; придача особенных значений временным рамкам при проведении выездной налоговой проверки [4, с. 52].

Существует перечень проблем, которые на современном этапе препятствуют развитию системы налогового администрирования: серьезная нагрузка служащих Федеральной налоговой службы; малая эффективность правового регулирования налогообложения; различные схемы снижения налоговой нагрузки налогоплательщиками.

Федеральная налоговая служба предпринимает необходимые меры для повышения эффективности мероприятий налогового контроля, которые влияют на качество проведения и результативность выездных налоговых проверок.

Также следует предпринять следующие меры: разработать меры поощрения налогоплательщиков, у которых в процессе выездных налоговых проверок отсутствовали нарушения налогового законодательства; разработать электронную программу формирования базы данных о нарушениях законодательства о налогах и сборах для того, чтобы проанализировать их и использовать в последующих выездных налоговых проверках; Только за счет таких мер возможно будет улучшить результаты контрольной работы налоговых органов, повысить собираемость налогов в бюджеты всех уровней, учитывая то, что «налоговое администрирование в настоящее время является одним из основных элементов, служащих основой эффективного и бесперебойного функционирования экономики».

За счет улучшения качества системы камеральных налоговых проверок будет возможно повысить эффективность работы на-

логовых органов, а именно повысить собираемость налоговых сборов, а также снизить уровень непоступления налоговых платежей в бюджет страны в случае их сокрытия [3, с. 22].

При осуществлении камеральных проверок налоговые органы могут столкнуться с проблемами организационного, а также нормативно-правового характера, которые, в свою очередь, мешают повышению эффективности таких проверок.

Далее рассмотрим проблемы и определим возможные пути их решения при проведении камеральной налоговой проверки по НДС, так как считается, что камеральная проверка по данному налогу является наиболее сложной и непредсказуемой.

При проведении камеральной проверки по НДС можно выделить следующие проблемы:

1. Большая загруженность инспекторов. В среднем на проверку деклараций приходится около 15–20 минут рабочего времени каждого налогового инспектора, а это исключает возможность провести проверку качественно и всесторонне, с использованием всей находящейся в инспекции информации. Для решения данной проблемы следует расширить штат отдела камеральных проверок.

2. Отсутствие сведений о контрагентах налогоплательщика в базе данных Единого государственного реестра юридических лиц. При осуществлении камеральных проверок налоговые органы вправе запросить у контрагентов проверяемых лиц документы, которые будут подтверждать обоснованность налоговых вычетов по НДС, в том числе и банковские документы.

3. Занижение суммы налога к уплате в бюджет. Если при проведении камеральной проверки налоговым инспектором было обнаружено сокрытие налогов, то налоговым законодательством не предусмотрено право налоговых органов использовать о проверяемом лице иные сведения для исчисления налоговой базы, кроме тех сведений, которые указаны в налоговых декларациях. Исключением будут лишь взаимозависимые лица. Следует отметить, что для того, чтобы лица были признаны взаимозависимыми, они должны, в первую очередь, соответствовать условиям, указанным в НК РФ.

4. Неправильное указание кодов в книгах покупок и продаж. Нередко налогоплательщики допускают ошибки при заполнении декларации. Неправильное указание кодов может привести к проблемам проведения камеральной проверки данных. Рекомендуется проводить мероприятия по повышению грамотности, а также разъяснительные работы с налогоплательщиками.

5. Представление налогоплательщиком поддельных документов и четов-фактур, подтверждающих налоговые вычеты по НДС. Для эффективности камерального контроля необходимо введение электронной обработки всех документов, которые предоставляются налогоплательщиками. За счет данной системы будет возможно осуществлять планомерный контроль за выставляемыми и получаемыми налогоплательщиками счетами-фактурами с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи.

6. Ограничение срока проведения проверки тремя месяцами с даты представления декларации проверяемым лицом. В случае, когда налогоплательщик заявляет сумму НДС к возмещению из бюджета в крупном размере, то налоговому инспектору следует запросить все документы, которые будут подтверждать право на налоговый вычет, а также следует провести мероприятия налогового контроля. Также следует отметить, что налогоплательщики зачастую оттягивают срок предоставления документов, а это может отрицательно сказаться на качестве проверки и снизить возможность выявления сокрытых сумм налога.

В таких условиях налоговому инспектору сложно в течение законодательно установленного срока качественно провести камеральную проверку с проведением всех необходимых мероприятий, сформировав при этом пакет документов, которые подтверждают правомерность или неправомерность формирования суммы налога, заявленную к возврату из бюджета. Для решения проблемы необходимо в НК РФ предусмотреть право налоговых органов на «продление срока проведения камеральной проверки».

Таким образом, к решению проблем, которые могут возникнуть при проведении камеральных налоговых проверок, относятся:

- совершенствование налогового законодательства РФ;
- разработка и внедрение механизмов, за счет которых можно будет повысить эффективность камеральных проверок, а также обеспечить оперативность проведения мероприятий налогового контроля с максимальным охватом налогоплательщиков;
- улучшение системы информационного взаимодействия с государственными органами РФ, а также налоговыми органами иностранных государств;
- отмена возмещения НДС по экспортным операциям, которые связаны с экспортом сырья, при одновременном упрощении процесса возмещения НДС по операциям, которые связаны с экспортом готовой продукции.
- повышение квалификации и подготовки специалистов, которые проводят камеральные налоговые проверки.

Библиография

1. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ (ред. от 27.11.2017).

2. *Арсеньева В. А.* Управление налоговыми отношениями в рамках гармонизации процессов налогового администрирования // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 12.

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

4. Особенности управления финансами на развивающихся рынках: монография / О. Л. Безгачева, М. Л. Пелюшкевич, А. Ю. Румянцева [и др.]. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. 162 с.

5. *Саркисян Г. В.* Современные проблемы в организации налогового контроля и пути повышения эффективности налоговых проверок // Молодой ученый. 2015. № 4.

С. А. Кошкина
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ

Ключевые слова: мировая финансовая система, мировая система финансовой отчетности, проблемы.

Российское правительство поставило перед собой непростую задачу по интеграции российской экономики в мировую финансовую систему. Для этого необходим целый комплекс мероприятий, в число которых входит и приведение системы бухгалтерского учета в России к принципам и системе международных стандартов финансовой отчетности, сокращенно МСФО. В данной статье проанализируем принятые ранее основополагающие нормативные документы для возможности использования международных стандартов финансовой отчетности в российской системе бухгалтерского учета и сделаем выводы по проблематике введения и применения принципов международных стандартов финансовой отчетности.

Начало реформирования системы бухгалтерского учета Российской Федерации было положено в 90-е годы прошлого столетия. Переход на рыночную экономику принципиально менял систему учета и отчетности, потому реформа подразумевала под собой глобальные изменения для возможности перехода российской бухгалтерской отчетности и учета на показатели международных стандартов финансовой отчетности. Была разработана и принята Государственная программа перехода Российской Федерации на существующую в международной практике систему учета, отчетности и статистики, на основании требований для развития рыночной экономики, утвержденная Постановлением Верховного Совета РФ от 23 октября 1992 г. за № 3708-1. Методологи-

ческим Советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации в 1994 г. одобрена Программа реформирования системы бухгалтерского учета, согласно которой до 2000 г. Россия должна была полностью перейти на международные стандарты финансовой отчетности. В целях внедрения этой программы были разработаны и приняты новые положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 1, ПБУ 2, ПБУ 3, ПБУ 4), Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. за № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (действовал до 2012 г.). В настоящее время действует Федеральный закон «О бухгалтерском учете» за № 402-ФЗ от 6 ноября 2011 г.

В самом начале, в процессе реализации Программы реформирования в 1997 г. была разработана Концепция бухгалтерского учета. Именно это Концепция стала фундаментом для постройки новой системы, перестройки всех экономических, финансовых и хозяйственных отношений. В Концепцию вошли положения по реформированию системы российского учета в соответствии с принципами международных стандартов финансовой отчетности, т. е. вводились в действие документы, новые регламенты и регистры бухгалтерского учета, позволяющие перевести национальную систему бухгалтерского учета по принципам построения мировой финансовой системы и международных стандартов финансовой отчетности. Приняты такие документы, как «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008), «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010). Внесены изменения в существующие положения — ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Из чего следует, что на сегодняшнем этапе развития бухгалтерского учета в Российской Федерации существуют нормативные документы, разработанные на основе международных стандартах финансовой отчетности, а это означает,

что уже в настоящее время мы имеем значительно качественный уровень предоставляемой информации; создана основа для дальнейшего внедрения и применения международных стандартов финансовой отчетности в российской действительности; усиление контроля за деятельностью организаций; изменения в кадровом составе предприятий. Переход бухгалтерского учета в России на принципы международных стандартов финансовой отчетности происходит поэтапно.

Однако на пути реформирования системы бухгалтерского учета в России встречаются определенные трудности, которые так и не позволили до настоящего времени завершить процесс перехода системы учета на принципы международных стандартов финансовой отчетности: главной проблемой принято считать различие между основополагающими принципами ведения бухгалтерского учета в России и принципами международных стандартов финансовой отчетности; в нехватке квалифицированного персонала; имело место сопротивление руководства компаний, которым было не выгодно отражать полную информацию о своей деятельности, к тому же переход требовал довольно значительных материальных и финансовых затрат. Еще одной сложностью стало несовершенство законодательства Российской Федерации и неоднозначность перевода принципов международных стандартов финансовой отчетности на русский язык. Следовательно, переход на международные стандарты финансовой отчетности предполагал появление как положительных, так и отрицательных факторов развития предприятий и экономики в России.

В течение 20 лет происходит последовательная и постепенная интеграция России в различные мировые и международные финансовые институты, создаются новые экономические союзы, совершенствуются ранее сложившиеся экономические связи на постсоветском пространстве. Проводится оздоровление экономики страны после глобального финансового кризиса, разрабатываются новые концепции экономического развития, разрабатываются и принимаются новые законодательные акты, позволяющие с наименьшими рисками и потерями для предпринимате-

лей, населения и государства становится частью мировой финансовой системы.

Преодолев все трудности, российская система учета и российская экономика в целом приобретут новые возможности для своего развития, а значит откроются новые рынки и перспективы как для российских предприятий, так и для иностранных инвесторов.

Библиография

1. Финансовый менеджмент: учебник / Т. В. Кириченко. М.: Дашков и Ко, 2014. 484 с.

2. Брусов П. Н., Филатов Т. В. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2012. 232 с.

3. Стратегический менеджмент: учебник / А. Н. Фомичев. М.: Дашков и Ко, 2014. 467 с.

4. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / А. Н. Петров. СПб.: Питер, 2015. 400 с.

5. Стратегический менеджмент. 12-е изд. / Дж. Пирс, Р. Робинсон. СПб.: Питер, 2013. 560 с.

6. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6 ноября 2011 г. № 402-ФЗ.

7. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 12.01.2018).

С. А. Кошкина
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. АНАЛИЗ СИСТЕМ

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, методика, показатели.

В настоящее время отсутствует единое мнение по вопросу определения метода показателей, позволяющих объективно и точно охарактеризовать финансовое состояние предприятия. Наличие множества методик и вариантов методов оценки финансового состояния, острую необходимость при принятии управленческих решений в хозяйственной деятельности, понимания фактического положения дел на предприятии или финансовое состояние предполагаемого партнера, позволяют говорить об актуальности данной темы.

Разработана огромная методическая база, как на Западе, так и в России. Созданы многочисленные специальные компьютерные программы для анализа финансового состояния предприятий. В результате такого многообразия возникает определенная проблема при выборе методики для оценки финансового состояния предприятия.

В данной статье систематизируются показатели и нормы критериев по основным общепринятым группам и приведены примеры методик некоторых авторов. Для обеспечения единого методического подхода к анализу финансового состояния предприятий принят ряд нормативных законодательных документов, разработанных Правительством Российской Федерации, в которых утверждены методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. Утверждены специальные системы показателей для оценки финансовой устойчивости и возможности безубыточной деятельности предприятия. Но перечисленные выше методики в основной своей массе ориентированы на пользование ими в государственных структурах. Они имеют непосредственный доступ к внутренней отчетности предприятия и предназначены главным образом, для внешнего использования. Разработаны и широко применяются на практике методики, изложенные в научных трудах В. В. Ковалева, Г. В. Савицкой, А. Д. Шеремет. Данные методики в основном предназначены для внутреннего использования. Согласно этим методикам определения финансового состояния предприятия, анализ могут

провести работники финансовых и экономических служб, аудиторы, менеджеры.

Специалисты, которым требуется проанализировать финансовое состояние предприятия по официально публикуемым данным и формам отчетности, в качестве инструмента могут пользоваться любой из представленных авторских методик. Однако нужно учитывать, что полученный результат может быть отличен от результата при использовании иных методик. Более того, они могут быть противоречивыми в некоторых показателях. В науке до настоящего момента не существует единого мнения, касающегося выбора соответствующего набора критериев показателей, способных объективно и единообразно охарактеризовать финансовое состояние предприятия. Это связано с тем, что нет единого подхода к определению таких понятий, как: платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость. Отсюда и вытекает различие в подсчетах одних и тех же коэффициентов. Например: коэффициент автономии по В. А. Малича рассчитывается «как отношение источников собственных средств или собственного капитала к итогу бухгалтерского баланса», а по методике В. В. Ковалева «как числитель и знаменатель, откорректированный с учетом убытков и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал и собственных акций, выкупленных у акционеров. А. Д. Шеремет и Е. В. Негашев производят расчет с иными поправками: «собственный капитал в числителе увеличивают на сумму доходов будущих периодов и фондов потребления, и уменьшают на сумму убытков, собственных акций, выкупленных у акционеров, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, целевого финансирования и поступлений.

При этом критерии нормативов и показателей не берут во внимание и не учитывают отраслевых, индивидуальных особенностей, годовой объем выручки предприятия. В качестве недостатка также следует отметить необходимость изучения всех существующих в настоящее время методик для определения и выбора нужных показателей, которые будут использоваться при расчете и определении финансового состояния предприятия по данным внешней отчетности. Это требует больших временных затрат,

при том, что иногда необходима лишь общая оценка финансового состояния предприятия, например: анализ финансового состояния контрагента (поставщика, арендатора и т. п.). Исследователи выделяют множество субъектов, заинтересованных в получении подробной информации о финансовом состоянии предприятия и его деятельности. При этом каждый субъект может иметь свою точку зрения и может преследовать свои, отличные от другого, интересы при проведении анализа, что и обусловлено различным финансовым отношением к анализируемому предприятию, поэтому сложность заключается в том, что руководству предприятия необходимо учитывать мнение или требования других субъектов. Чтобы руководство предприятия имело максимально удовлетворительный результат от проведения анализа финансового состояния, необходимо проводить анализ как внутренних, так и внешних показателей. Внутренние показатели при определении целей и задач: выявление причин, оказывающих влияние на финансовое состояние и их изменения; оценка характера и размера влияющих факторов; определение резервов повышения финансового состояния предприятия, повышение платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективность при использовании капитала, вложенного в имущество; разработка систем мероприятий для принятия управленческих решений по мобилизации резервов. Внешние: объективная оценка уровня финансового состояния предприятия, оценка изменения данного уровня за период; выявление причин отклонения финансового состояния от уровня нормативного и характере изменений финансового состояния предприятия в динамике; выводы и рекомендации.

Таким образом, необходимо упорядочить зависимость конкретных задач и методов анализа финансового состояния предприятия. Привести к единообразному подходу в выборе набора показателей и систематизировать критерии оценки для возможности проведения сравнительного анализа по показателям.

Библиография

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 12.01.2018).

2. *Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа: учебник. М.: Юнити, 2016.

3. *Негашев Е. В.* Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография. М.: ИНФРА-М, 2013.

4. *Малич В. А.* Анализ финансовой деятельности предприятия. СПб.: СПбДНТП, 2016.

5. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник / Т. В. Кириченко. М.: Дашков и Ко, 2014. 484 с.

6. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / А. Н. Петров. СПб.: Питер, 2015. 400 с.

7. Стратегический менеджмент: учебник / А. Н. Фомичев. М.: Дашков и Ко, 2014. 467 с.

А. Ю. Кривошеев

*Председатель совета директоров
ООО «КомГрупп Холдинг»
Санкт-Петербург, Россия*

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: налогообложение, логистика, бизнес.

Правительство РФ продолжает искать способы «обеления» транспортной отрасли. Именно с этой целью было решено внедрить электронные транспортные накладные. Соответствующее Постановление Правительства было подготовлено по итогам встречи премьер-министра Дмитрия Медведева с представителями малого и среднего бизнеса. В Минтрансе ожидают, что эта мера позволит исключить так называемые «серые схемы», что, в свою очередь, поможет увеличить налоговые поступления в бюджет.

Представители бизнес-сообщества обращают внимание, что механизмы работы электронного документооборота в транспортном секторе еще не вполне проработаны. И хотя электронные на-

кладные безусловно добавляют транспортному рынку прозрачности, они все же не решают самой проблемы, которая отчасти эти «серые схемы» породила, а именно — НДС.

Различия в системах налогообложения, применяемых грузоотправителем, перевозчиком и грузополучателем, создают условия для возникновения «серых схем». Типичный пример такой схемы — вывод НДС через фирмы-однодневки.

Причина, по которой такие схемы процветают, понятна: облагая транспортные услуги НДС в размере 18%, мы порождаем ситуацию, когда это налоговое бремя ложится на плечи компаний-посредников, оказывающих экспедиторские и другие логистические услуги. Учитывая, что такие компании живут исключительно за счет гонорара от самой перевозки — а это примерно 5–15% — необходимость уплатить 18% НДС от суммы всего заказа становится для них критической и делает весь бизнес нерентабельным.

На долю компаний-посредников по некоторым оценкам приходится порядка 8% от рынка транспортно-логистических услуг, только в Петербурге их насчитывается около полутора тысяч. Как правило, это небольшие компании, использующие упрощенную систему налогообложения (УСН), которая освобождает их от уплаты НДС. Заказчики же применяют общую систему налогообложения (ОСН), из-за чего работать с контрагентом на УСН им не выгодно. Теоретически у компаний-посредников есть возможность работать на УСН, но на практике боязнь потерять клиента вынуждает их работать на ОСН себе в убыток.

Дополнительные проблемы предпринимателям создают банки, блокирующие их счета при возникновении подозрений в «отмывании денег». Руководствуясь Федеральным законом № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», в 2017 г. банки закрыли сотни счетов малых предприятий.

Причина тому — резкое ужесточение Центральным банком регулирования банковского обслуживания предпринимателей в рамках 115-ФЗ. Как оценивает ситуацию Алексей Порошин, руководитель Центра финансово-кредитной поддержки «Деловой

России», за 2017 г. банки заблокировали у предпринимателей 600–700 тыс. расчетных счетов. «С каждым днем ситуация становится все смешнее и страшнее — на гендиректоров компаний заводятся уголовные дела за невыплату зарплаты, а они не могут ее платить, так как деньги висят на заблокированном счете», — цитирует Порошина РБК [2].

Ситуацию комментирует также Владимир Туров, собственник юридической фирмы «Туров и партнеры». Он говорит, что причина этих проблем малого бизнеса связана с постоянным ростом числа критериев, по которым бизнес может быть отнесен ЦБ к потенциальным «отмывателям денег и террористам». «Сначала их было около 5–10, потом 20, сейчас около 200», — поясняет Туров [3].

К примеру, таким критерием является размер банковских переводов на ИП. Так, один из коммерческих банков сообщил своим клиентам, что с 14 февраля 2017 г. в рамках противодействия легализации, отмыванию доходов, полученных преступным путем, изменяется ставка комиссионного вознаграждения, взимаемого банком при осуществлении переводов в рублях со счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на счета физических лиц. Конкретнее, что при осуществлении перевода до 6 млн руб. в месяц включительно банк будет взимать 1% от суммы перевода, однако если размер перевода превысит 6 млн, комиссия составит 10% от суммы платежа.

Иными словами, стоит превысить порог в 6 млн, и компанию причисляют к террористам. Таким образом, многие транспортные компании попали под действие 115-ФЗ и фактически были причислены к террористам. Правильно ли это?

Эксперты высказывают мнение, что сложившаяся практика не способствует выводу малого бизнеса из тени, а лишь дает банком возможность зарабатывать на комиссионных, вынуждая владельцев счетов переводить все свои средства в другие банки.

Итак, оторванность системы налогообложения от реалий бизнеса порождает порочную схему, разорвать которую возможно не ужесточением карательных мер, а изменением в налоговом законодательстве. Вариант решения проблемы в сегменте логистического бизнеса уже разработан: ввод единой ставки для всех

транспортных компаний в размере 6% создаст условия, при которых все участники рынка транспортно-логистических услуг будут платить налог. Такой подход исключит возможность использования «серых схем» по уходу от уплаты НДС и позволит логистическому бизнесу уверенно развиваться.

Библиография

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон № 115-ФЗ.
2. URL: <https://www.rbc.ru> (дата обращения: 21.123.2018).
3. URL: <https://www.dp.ru> (дата обращения: 21.123.2018).

*Д. И. Липартелиани, Е. А. Войцюцкая
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ

***Ключевые слова:** налоговая политика, налоги, налоговая реформа, система налогообложения.*

Налоговая система является сложным, эволюционирующим социальным феноменом, тесно связанным с текущим состоянием экономики государства. Налоговая система, как и всякая другая финансовая система, имеет конкретные текущие задачи и задачи на перспективу, которые меняются под воздействием экономических, политических и социальных факторов, оказывающих на нее воздействие.

Сегодня налоги являются не просто инструментом для мобилизации доходов бюджета государства, но и регулятором воспро-

изводственного процесса в экономике страны, оказывая непосредственное влияние на пропорции условия и темпы функционирования экономики [1, с. 44].

Анализ развитых зарубежных налоговых систем показывает, что для создания эффективной и эластичной налоговой системы требуются эволюционные и длительные преобразования, которые, прежде всего, касаются институтов собственности и власти.

Налоговая система России есть инструмент проводимой государством налоговой политики, которую сегодня в общем можно характеризовать следующим образом [2, с. 38–39]:

- политика организации максимальных сборов налогов. Эта политика характеризуется принципом максимальных возможностей по сбору налогов. Недостатком такой политики является ее негибкость и создание условий мотивации ухода предпринимателей от уплаты налогов;
- политика не эффективных налоговых режимов. Эта политика является неэффективной особенно для малого и среднего предпринимательства, а также для развития индивидуального предпринимательства. Нельзя сказать, что в России сегодня обеспечен благоприятный налоговый климат для индивидуальных предпринимателей, что снижает налоговые сборы и ухудшает предпринимательский климат;
- политика, которая не обеспечивает необходимую социальную защиту, особенно незащищенным слоям населения.

Сегодня для России характерна налоговая стратегия, так называемая «налоговая ловушка», когда повышение налогов не сопровождается ростом государственных доходов, а субъекты налогообложения стараются уклоняться от полной уплаты всех налогов. Так исторически сложилось, что установление и сбор налогов характеризуется ярко выраженным фискальным характером. В России продолжают сохраняться традиции и методология формирования бюджета государства по принципу «главенство директивы центра», что и определяет всю налоговую политику государства и налоговую политику на местах. Все эти обстоятельства позволяют сформулировать мнение, что существующая се-

годня в России налоговая система негативно влияет на развитие российской экономики.

Негативным фактором является преобладание фискального подхода, когда властью не анализируется эффективность действующей налоговой системы, что должно определяться не в абсолютной величине налоговых сборов, как это существует сегодня, а в налоговом воздействии на функционирование хозяйствующих субъектов как источников налоговых поступлений. При этом не учитывается и опыт некоторых зарубежных стран, который свидетельствует о том, что система налогообложения как раз и является одним из основных механизмов государственного регулирования экономики. Результатом такой неэффективной налоговой политики стало то, что налоговая система Российской Федерации в настоящее время характеризуется противоречиями, прежде всего в функциональной своей составляющей.

К основным недостаткам системы налогообложения следует отнести [3, с. 58]:

- отсутствие налоговых стимулов для индивидуальных предпринимателей и всего реального сектора экономики. Настоящая налоговая система не предусматривает действительно эффективные льготы для отечественных товаропроизводителей;
- нестабильность налоговой политики, проявляемая в ее неустойчивости и зависимости от конъюнктурных и субъективных факторов;
- достаточно низкий, по сравнению с зарубежными странами, уровень собираемости налоговых платежей. В развитых странах бюджеты всех уровней собирают от 30 до 50% валового внутреннего продукта. В России этот показатель едва достигает 15% валового внутреннего продукта;
- чрезмерную налоговую нагрузку, возложенную сегодня на налогоплательщика, что вынуждает субъектов налоговых отношений нарушать налоговое законодательство;
- неэффективный механизм действия НДС, когда развитые добывающие и металлургические отрасли фактически освобождены от уплаты этого налога;

- необъективное и чрезмерное применение налоговых льгот, следствием чего являются большие потери бюджета. Опыт стран с развитыми налоговыми системами говорит о целесообразности зачисления льгот в налоговые расходы государства и включения их в расчеты эффективности государственного сектора экономики;
- отсутствие прогрессивной шкалы ставки обложения подоходного налога и использование единой ставки налога на доход с физических лиц. Во всех развитых странах существует практика, когда люди с более высокими доходами платят в бюджет более высокие налоги, а бедные слои населения освобождаются от таких налогов;
- несоразмерное начисление налога на заработную плату, когда налоговая система обязывает работодателя выплачивать в виде различных налогов и начислений около половины от фактической заработной платы. Это обстоятельство, также заставляет предпринимателей уводить заработную плату в тень, чтобы снизить налоговые выплаты.

Варианты реформы налоговой системы России:

1. Нарастивание контрольного аппарата, когда сочетают снижение налоговых ставок с введением дополнительных контрольных процедур.

2. Реформирование налоговой системы таким образом, чтобы существующих возможностей контроля хватало для обеспечения эффективного сбора налогов. Это направление налоговой реформы может быть связано с введением налогов, которые можно легко контролировать. Которые основаны не на собственной отчетности плательщиков, а на наличии нескрываемых от обнаружения ценных объектов налогоплательщиков, которые свидетельствуют об их реальных доходах.

Библиография

1. Швецов Ю. Г. Бюджет как отражение общественных потребностей // Финансовый бизнес. 2015 № 3. С. 9–15.

2. Князев Ю. О возвращении экономики к здравому смыслу // Общество и экономика. 2016. № 3–4. С. 60.

3. Тютюрюков Н. Н. Трансформация налоговой системы России в условиях участия ее экономических сообществах: опыт стран Европейского союза. М.: Инф.-внедренч. центр «Маркетинг», 2017.

*П. А. Магеррамов, А. А. Желамский
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ

Ключевые слова: инновации, экономическое развитие, предпринимательство, налоги, блокчейн, НДС.

Блокчейн может значительно упростить налоговую автоматизацию, он имеет возможность реализовывать интеллектуальные контракты, которые могут автоматизировать процесс платежей, передачи и учета активов. Автоматизация расчетов для налогообложения может стать более эффективной и экономичной. Более того, блокчейн может проложить путь к более продвинутым уровням прозрачности, оперативности и безопасности при отчетности, поскольку все больше стран продвигаются к цифровой налоговой отчетности [1].

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 составляют 33%, правительственный сектор 29%, здравоохранение 27%.

Блокчейн: преимущества

Основной принцип блокчейна — он обладает значительным потенциалом для использования в налогах.

- Прозрачность: блокчейн позволяет отследить все «контрольные точки» сделок, у каждого товара есть история купли-продажи, которая доступна другим пользователям.
- Безопасность: цифровая книга не может быть изменена или изменена после ввода данных. Мошенничество сведено к минимуму.
- Информация в режиме реального времени: информация обновляется одновременно у всех пользователей [4].

Блокчейн будет иметь огромное значение для учета НДС и поможет бороться с коррупцией. В режиме реального времени будет производиться учет НДС с обеих сторон — как у покупателя, так и у продавца, копия данных, связанных с НДС будет идентична у обеих сторон [2].

Нет дублирования записей, поскольку регистрация покупки товара «А» обрабатывается в режиме реального времени как для покупателя, так и для продавца, нет никакой возможности для дублирования записей. Единое использование — каждый перевод при покупке будет считаться нотариально заверенным, он будет учтен в базе блокчейна сразу после покупки товара, это гарантирует сведение рисков мошенничества к минимуму.

Все транзакции должны быть в цифровой форме, это означает, что продажу продукта легко можно будет доказать, поскольку кто-то из компании «А» одобрил транзакцию, используя свои учетные данные. Цифровые учетные данные намного безопаснее, чем бумажная подпись, даже одобрения электронной почтой [3].

Операции в режиме реального времени — транзакции блокчейн учитываются в режиме реального времени, делая фактическую транзакцию намного быстрее по сравнению с сегодняшними процессами, касающимися запасов, активов и т. д.

Блокчейн: ключевые моменты

- Блокчейн не является лекарством для налоговой системы, он может быть применен в ряде областей, чтобы уменьшить административную нагрузку и собирать налог по более низкой стоимости, помогая уменьшить налоговый разрыв. Понятие «налоговый разрыв» означает разницу между суммой налогов, которые теоретически должны быть уплачены налогоплательщиком (налогоплательщиками), и суммой фактически уплаченных налогов.

Термин пришел к нам из английского языка — Tax gap, где применяется в том же значении.

- Блокчейн может сократить затраты и повысить ценность бизнеса, между предприятиями, предприятиями и потребителями, а также между предприятиями и правительством. Блокчейн позволяет сократить затраты государства на налогообложение и перенаправить эти сэкономленные средства, например, на улучшение бизнес-среды.

«Недавно ФНС заявила, что планирует отказаться от декларационного механизма работы с компаниями. Это существенно упростит документооборот, оставит в прошлом необходимость содержать большой штат бухгалтеров и повысит эффективность системы в целом. Революционный замысел ФНС собирается реализовать за счет использования передовой технологии блокчейн. Технология позволяет создавать системы распределенного хранения данных с идентификацией каждого пользователя и защищенностью доступа. Таким образом ФНС хочет получить доступ к первичным данным: налоговая „просто сама будет сводить данные, а налогоплательщик их подтверждать“» [4].

В заключении хочется отметить, что данная технология сводит к минимуму человеческий фактор, уровень коррупции будет минимальный, налоговый учет будет полностью автоматизирован, что в свою очередь может положительно сказать на государственном бюджете.

Библиография

1. Бичурина В. А., Магеррамов П. А. Блокчейн как инновационный инструмент развития международного предпринимательства // Проблемы обеспечения финансовой безопасности и эффективности экономических систем в XXI в. СПб., 2017. С. 565–569.

2. 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.

3. Blockchain and Tax [Электронный ресурс]. URL: <https://tytho.com/blockchain-tax/> (дата обращения: 09.01.2018).

4. URL: <https://www.pwc.co.uk/issues/futuretax/how-blockchain-technology-could-improve-tax-system.html> (дата обращения: 09.01.2018).

П. А. Магеррамов, Н. Р. Шестов
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

«НАЛОГ НА GOOGLE»

Ключевые слова: *инновации, экономическое развитие, предпринимательство, налоги, НДС.*

Начиная с 1 января 2017 г., на территории Российской Федерации вступил в силу новый налог «Налог на Google». Авторы закона сочли несправедливым, что российские компании платят НДС при продаже электронных услуг, а иностранные вроде Apple и Amazon — нет, это ставит иностранные компании в более выгодное положение. Данный налог подразумевает, что иностранные компании обязаны встать на учет в налоговые службы и платить налог на добавленную стоимость за продажу онлайн-контента, таких как: фильмы, музыка, электронные книги, подписки на онлайн-кинотеатры и т. д. Данное правило также касается предоставления онлайн-доступа к различным сервисам, онлайн-услугам, в частности компьютерным играм, а также предоставление рекламной площадки [1].

Данный закон затронул фактически любую сферу, связанную с продажей и предоставлением услуг в Интернете, но под действие данного закона не попадают товары и услуги, заказы на которые были совершены через Интернет, но сами они поставлены без использования глобальной сети.

Подобные законы принимали и в странах Европейского союза — Нидерландах, Люксембурге и Ирландии. Если компании не встанут на налоговый учет, то они будут нести ответственность за незаконную предпринимательскую деятельность. В Евросоюзе уже

давно применяется Директива Совета ЕС 2006/112/ЕС от 28 ноября 2006 г., предусматривающая НДС на электронные услуги [4].

Российские правила во многом основаны на европейских нормах и практике их применения. Поэтому российские правила не стали большой неожиданностью для иностранных интернет-компаний. НДС является косвенным налогом, оплачивается не за счет налогоплательщика, а за счет конечного потребителя услуги либо иных участников процесса реализации услуги.

В 2017 г. благодаря этому налогу в бюджет страны поступило около 7 млрд руб. По итогам первых трех месяцев около 100 компаний подали декларации в налоговую службу, в общей сложности на сумму более 2 млрд руб. Новый закон на конец года выполнят более 130 компаний, включая таких гигантов рынка, как Apple, Google, Amazon и Alibaba. Все эти компании настроены на содействие и выполняют все налоговые требования. Хочется отметить, что некоторые компании включили НДС в стоимость своих услуг. Например, компания Apple повысила цену на свои услуги в среднем на 17%, а Amazon ввела НДС для физлиц. Компания Google предупреждала российских пользователей в начале декабря 2016 г. о предстоящем повышении цен на пользование облачной платформой [3].

«Безусловно, существует вероятность, что цена приложений в Google Play вырастет, и это вызовет временное падение общих продаж на площадке. Однако сомневаюсь, что изменения кардинальным образом отразятся на разработчиках, которым российские продажи дают только часть выручки, получаемой на глобальном рынке», — считает Илья Карпинский заместитель руководителя игрового направления Mail.Ru Group, участник ЭСИИ [2].

Что облагается «налогом на Google»

Начиная с 1 января 2017 г., согласно п. 1 ст. 174.2 НК РФ, иностранные компании обязаны уплачивать НДС в России, если они:

- продают компьютерные программы, приложения, игры, базы данных и обновления к ним;
- проводят онлайн-аукционы;
- продают рекламные услуги в Интернете и предоставляют рекламные площадки;

- предоставляют платформы для размещения предложений о продаже товаров и услуг;
- оказывают услуги хостинга;
- обеспечивают хранение данных;
- регистрируют домены;
- продают digital goods (права на цифровые книги, музыку, аудиовизуальную продукцию, графические изображения);
- администрируют информационные системы и сайты в Интернете;
- обеспечивают хранение и обработку информации, при условии, что предоставивший информацию имеет к ней доступ через Интернет;
- осуществляют поиск и представляют заказчику информацию о потенциальных покупателях;
- обеспечивают доступ к поисковым системам в Интернете;
- предоставляют статистику посещаемости сайтов.

НДС нужно уплачивать, если компания оказывает услуги либо продает товары физическим лицам на территории России, т. е. местом совершения покупки является Россия.

Клиентами иностранных фирм являются физлица, но не индивидуальные предприниматели.

Местом совершения покупки считается РФ.

По правилам ст. 148 Налогового кодекса, местом совершения покупки считается Россия, если выполняется одно из условий:

- покупатель живет в России;
- номер его телефона имеет международный код (+7);
- банк, в котором открыт счет для оплаты услуг, располагается в России;
- IP-адрес покупателя, использованный при приобретении услуг, находится в России.

Если Россия и иностранное государство, где зарегистрирован продавец, по-разному определяют место нахождения покупателя, российский закон разрешает продавцу платить НДС по своему выбору: по российским правилам или по правилам своего государства, согласно пп. 4 п. 1 ст. 148 НК РФ. Делается это во избе-

жание двойного налогообложения. То есть фактически иностранец может отказаться от уплаты НДС в России.

Что не облагается «налогом на Google»

Из-под уплаты НДС выведены случаи, когда:

- товар или услуга заказываются через Интернет, а покупатель получает ее «офлайн»; компьютерные программы, в том числе игры и базы данных продаются на материальных носителях (софт в коробках);
- консультационные услуги оказываются по электронной почте;
- предоставляются услуги по доступу в Интернет.

Льготы по НДС сохраняются при передаче неисключительных прав на компьютерные программы (пп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ, п. 1 ст. 1235 ГК РФ). То, что льгота сохранилась, означает, что не только российские, но и иностранные организации вправе ее применять, если иностранная компания регистрируется в России для уплаты налогов, она будет пользоваться льготой и сможет и не платить НДС. Правда, льгота не пересекается с перечнем электронных услуг на все 100%. Так, например, рекламные услуги, услуги интернет-платформ, услуги хостинга облагаются НДС по правилам ст. 174.2 Налогового кодекса РФ.

До принятия данного закона российские компании были в менее выгодном положении, нежели чем иностранные, у которых были налоговые льготы, которые выражались в том, что они просто не платили НДС. Это связано с тем, что в Налоговом кодексе Российской Федерации нет четкой формулировки объекта налогообложения. И НДС облагаются только те товары, работы или услуги, которые реализуются на территории Российской Федерации, что очень удобно для зарубежных компаний, которые не зарегистрированы на территории Российской Федерации. Что касается российских компаний, то у них НДС уже был заложен в стоимость товаров, работ и услуг. Чтобы уравнивать шансы компаний и создать здоровую конкуренцию между отечественными компаниями и зарубежными, и был введен этот налог.

Этот налог подразумевает, что иностранные компании должны самостоятельно регистрироваться в системе Федеральной

налоговой службы Российской Федерации, начать представлять отчетность и платить НДС в России с 1 января 2017 г.

Существует несколько способов, благодаря которым, компании могут не платить или «обойти» данный налог:

- перестроение деятельности для исключения попадания услуг иностранной компании под критерии электронных услуг через Интернет;
- выделение части товаров, работ и услуг от иностранных организаций как обоснованно попадающих под НДС для принятия его к вычету и другой их части как обоснованно не попадающей под НДС в РФ в целях электронных услуг через Интернет;
- обоснование всех товаров, работ и услуг от иностранных организаций как попадающих под НДС в целях электронных услуг через Интернет, с уплатой НДС российским налоговым агентом и принятием им этого НДС к вычету;
- построение новых форм деятельности или деловых отношений с иностранными организациями в виде продажи ПО, баз данных, ноу-хау в рассрочку вместо использования лицензий на них, переноса деятельности иностранного поставщика услуг в Российской Федерации, применение норм Евразийского Экономического Союза по косвенным налогам вместо Налогового кодекса Российской Федерации.

Из этого следует вывод, что администрирование «налога на Google» требует доработки, чтобы в конечном счете как российские, так и зарубежные компании не имели способов уклониться от него. Ввод такого налога — практика не новая и широко распространенная за рубежом. Аналогичное налогообложение существует в Европейском союзе с 2015 г., компании уплачивают налог, исходя из страны, в которой компания продает свои услуги. Так что введение аналогичного налога в России было лишь делом времени. Большинство российских разработчиков продают свои игры в России через западные площадки типа App Store, Google Play или Steam, потому что там аудитория, и это очень удобно. В итоге вместо того, чтобы дать толчок к развитию российского ИТ-сектора, закон, наоборот, только замедлит его раз-

витие. Западные компании банально подняли цены, переложив налог на потребителей.

Библиография

1. «Налог на Google»: в чем причина успеха? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/338913-nalog-na-google-v-chem-prichina-uspeha> (дата обращения: 17.12.2017).

2. Что такое «налог на Google» и как он изменит индустрию: мнение юристов и игровых разработчиков [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/20472-google-fee-opinions> (дата обращения: 17.12.2017).

3. «Налог на Google» должен дать бюджету 9,5 млрд руб. в 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/amp/4ee126ab55/technology/articles/2017/09/18/734318-nalog-na-google-dolzen> (дата обращения: 17.12.2017).

4. Госдума приняла «Налог на Google» [Электронный ресурс]. URL: <https://tjournal.ru/amp/29802> (дата обращения: 17.12.2017).

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017).

6. «Налог на Google» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n156005> (дата обращения: 17.12.2017).

*А. С. Матющенко, К. В. Ким
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ

Ключевые слова: экономика, налоги, налогообложение.

В сегодняшнее время свободные экономические зоны включены в мировую хозяйственную практику и считаются необходимой составляющей интернациональных финансовых взаимоотно-

ношений. В концепции всемирных хозяйственных взаимосвязей свободные экономические зоны представляются в основном как условие ускоренного финансового роста за счет активизации интернационального денежных отношений, мобилизации вложений, обмена технологиями, данными, углубления интеграционных финансовых процессов.

Свободные экономические зоны — намеренно выделенные местности с льготным таможенным, налоговым, денежным системами, в которых поощряется поступление зарубежного капитала в промышленность и обслуживание. Совместные с иностранным капиталом производственная торговая деятельность и другие типы предпринимательской деятельности, формирование вывозной капитала. Миссией формирования свободных экономических зон могут являться:

- придание импульса финансового формирования окаймляющему региону с действующим применением зарубежных вложений;
- рост вывозного потенциала территории государства;
- организация изготовления и поставок на внутренний рынок качественных импортозамещающих продуктов;
- освоение опыта компании и управления созданием, подготовки сотрудников, функционирования субъектов хозяйства в рыночной сфере, проработка модификаций приспособления различных концепций управления экономикой.

Следует упомянуть одну важную норму ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», которая запретила функционирование ранее созданных зон (исключение ОЭЗ в Калининградской области и ОЭЗ в Магаданской области), все остальные зоны должны разработать проект, представить его на конкурс, по результатам которого может быть принято решение о той или иной зоне. Как показывает практика, условия конкурсного отбора достаточно жесткие.

Так, например, из 43 заявок были утверждены только 2 на организацию промышленно производственных зон, из 29 заявок на технико-внедренческие зоны утверждены 4 заявки.

Одним из ключевых элементов функционирования любой особой экономической зоны служит система льгот. В Федеральном законе 2005 г. подробно описана система таможенных льгот, которая действует в рамках режима свободной таможенной зоны. Такой режим предоставляется во всех четырех типах российских ОЭЗ. В частности, резидентам гарантируются следующие условия:

- иностранные товары находятся и применяются в границах местности ОЭЗ в отсутствие уплаты таможенных пошлин и НДС, без использования запретов и ограничений финансового характера, принятых в законодательстве РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности;
- российские продукты находятся и применяются на условиях, используемых к вывозу в согласовании с таможенным режимом вывоза с уплатой акциза и без уплаты экспортных таможенных пошлин.

Другой подход отличает систему налоговых льгот. В Федеральном законе 2015 г. записано, что налогообложение осуществляется в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. Налоговые льготы устанавливаются субъекты Федерации на региональном и местном уровнях, их набор несколько различается с учетом типа особой экономической зоны.

Так, в рамках промышленно-производственных зон действуют такие правила налогообложения:

- налог на прибыль — 0%;
- освобождение от уплаты транспортного налога на 5 лет (в Республике Татарстан для ОЭЗ «Алабуга» — 10 лет);
- освобождение от уплаты имущественного налога на 5 лет (в «Алабуге» — 10 лет);
- освобождение от уплаты земельного налога на 5 лет (в «Алабуге» на 10 лет).

Создание особых экономических зон в тех или иных регионах России будет содействовать качественно новому экономическому и социальному развитию за счет новых рабочих мест, строительства жилых кварталов, адекватной инфраструктуры: современных дорог и инженерных сетей. Согласно опросу резидентов,

преимущества размещения производств в рамках особых экономических зон связаны с:

- налоговыми льготами, в том числе уменьшением налога на заработную плату на 12%, снижением налога на собственность;
- наличием благоприятного таможенного режима в отношении оборудования, ввозимого для использования в производстве или в исследованиях (когда не нужно доказывать, что причина его ввоза не связана с последующей перепродажей);
- повышение имиджа резидента ОЭЗ, что важно для инвестора;
- предоставление в аренду земельных участков, аренда площадей под офисы;
- наличие адекватной инфраструктуры.

Промышленно-производственная зона «Липецк» Липецкой области. В качестве примера промышленно-производственной зоны рассмотрим ОЭЗ «Липецк» на территории Грязинского района Липецкой области площадью в 1024 га. Договорно-правовую базу составляет соглашение от 18 января 2006 г. «О создании на территории Грязинского района Липецкой области особой экономической зоны промышленно-производственного типа». ОЭЗ «Липецк» была создана в целях привлечения национальных и зарубежных инвестиций, создания конкурентоспособных высокотехнологичных промышленно-производственных комплексов по выпуску продукции глубокой промышленной переработки.

Основными направлениями деятельности зоны определены: производство машин и оборудования, бытовых электроприборов, электрооборудования, электронного оборудования, изделий из пластмасс, металлоизделий, мебели и др. На модернизацию инфраструктуры зоны было выделено 2385,5 млн руб., в том числе из федерального бюджета — 1228,53 млн руб. и 1156,97 млн руб. из бюджета Липецкой области. ОЭЗ «Липецк» располагает необходимыми объектами инфраструктуры, из числа которых следует выделить энергообеспечение (наличие своей электростанции), коммуникации, подъездные пути (железнодорожные пути, связывающие зону с ст. Казинка, а также аэропорт находит-

ся в 25 км от зоны) и дороги, средства связи, объекты коммунального хозяйства (газопроводы высокого давления). Липецкая область специализируется на выпуске промышленных товаров (доля которых в валовом региональном продукте составляет 62%), в том числе бытовых холодильников и морозильников, стали, черных металлов. Она характеризуется наличием квалифицированной и дешевой рабочей силы, энергоресурсов, географической близостью к восточноевропейским странам.

В конце 2007 г. была сдана первая очередь зоны, а в течение 2008 г. — планируется сдать и вторую очередь необходимой инфраструктуры и энергоресурсов. Размещение зоны окажет мультипликативный эффект благодаря следующим факторам: активизация разных форм хозяйственной деятельности на территории зоны в 1000 га, проведения модернизации, создания новых рабочих мест.

Основные цели развития Томской ТВЗ заключаются в:

- создании уникальной среды для активного развития инновационного бизнеса, производства научно-технической продукции и ее реализации на внутреннем и внешнем рынке;
- освоении качественно нового технологического уровня производства и приоритетных секторах экономики, образования базы для коммерциализации научно-технического потенциала области.

Определены три приоритетных направления технико-внедренческой деятельности ОЭЗ, к которым относятся новые материалы и нанотехнологии, промышленная электроника и приборостроение, исследования в области биотехнологий. Помимо этого, можно выделить и другие результаты деятельности ОЭЗ «Томск» по состоянию на лето 2008 г. Утверждена Концепция развития ОЭЗ и Перспективный план развития ОЭЗ, разработана Стратегия привлечения инвестиций в ОЭЗ г. Томск. Ведется модернизация и строительство дорог, прилегающих к территории зоны на счет средств регионального бюджета. Концепция развития ОЭЗ предусматривает строительство в Академгородке административно-делового центра в 600 тыс. м² (с выставочным и конференц-залом, кампусами, таможенным терминалом, специа-

лизированными корпусами) и жилых домов и объектов социально-культурного назначения площадью в 400 тыс. м², а также формирование лесопарковой зоны, инженерных сетей. Срок окончания строительства — 2010 г.

По оценкам, на строительство ОЭЗ г. Томск будет потрачено 15 млрд руб. из бюджета, в том числе 74% федерального бюджета и 26% — из регионального бюджета. Бюджетные средства пойдут на сооружение транспортных и инженерных сетей, административно-делового центра и трех специализированных корпусов по информационным технологиям и электронике, по новым материалам и нанотехнологиям, по медицине и биотехнологиям. Строительство других объектов осуществляется за счет частно-предпринимательских средств, т. е. тем самым реализуется концепция государственно-частного партнерства [1, с. 250].

Территория ОЭЗ «Ворота Байкала» Иркутской области. Ее договорно-правовую базу составляют Постановление Правительства Российской Федерации от 3 февраля 2007 г. № 72 и Соглашение о создании зоны № 2773-ГГ/Ф7. Основные цели рассматриваемой ТРЗ:

- развитие лечебно-оздоровительного, экологического, водного, круизного, горнолыжного, делового, экскурсионного, спортивного и приключенческого туризма;
- создание всепогодного курорта мирового уровня на побережье о. Байкал.

Для реализации заявленных целей намечено построить 3-, 4- и 5-звездочные гостиницы, объекты лечебно-оздоровительного, спортивного, развлекательного и делового назначения.

ТРЗ «Байкальская Гавань». Цели зоны заключаются в формировании центра международного туризма на востоке страны, повышение конкурентоспособности туристского и санаторно-курортного потенциала, формирование условий для быстрого и устойчивого развития региона. По плану намечено сооружение порта, гостиничного комплекса, спортивно-оздоровительного комплекса, центра восточной медицины, обустройство маршрутов и экологических троп для развития таких видов туризма, как лечебно-оздоровительный, экологический, горнолыжный, экскурсионный,

круизный, религиозный. Пакет налоговых льгот и режим свободной таможенной зоны аналогичен пакету льгот, действующих в рамках ТРЗ «Ворота Байкала» в Иркутской области.

Как и ТРЗ в Иркутской области, особая экономическая зона «Байкальская Гавань» в Республике Бурятия находится в стадии проектирования. Планируется в 2009 г. завершить разработку схемы территориального планирования побережья Байкала, разработать общую концепцию развития туризма. Намечено увеличить объем одновременного приема туристов с 700 до 3 тыс. человек благодаря работам по расширению объектов на участках Турка и Пески. На строительство внутренней инфраструктуры ТРЗ из федерального бюджета выделят 3,5 млрд руб. Строительство инженерных сетей в зоне начнется в 2009 г. В Турке будут построены четырехзвездочные отели, рыбацкая деревня и порт. В Песках — парк развлечений и юртовый поселок. В Бухте Безымянной — гостиницы, в Гремячинске — молодежный лагерь, на Горе Бычьей — горнолыжный комплекс.

ОЭЗ в Калининградской области (известная как ОЭЗ «Янтарь») функционирует на основе самостоятельного Федерального закона № 16-ФЗ от 10 января 2006 г. «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Первой договорно-правовой основой создания зоны стало Распоряжение Верховного Совета РСФСР от 3 июня 1991 г. «О хозяйственно-правовом статусе свободной экономической зоны в Калининградской области». В январе 1996 г. был принят Федеральный Закон «Об особой экономической зоне в Калининградской области». ОЭЗ «Янтарь» был предоставлен статус свободной таможенной зоны, т. е. предприятия-резиденты освобождались от уплаты таможенных пошлин при экспорте-импорте товаров.

Но сохранялось таможенное обложение транзитных грузов. Пакет льгот также включил:

- отсутствие НДС с выручки от оказания транспортных услуг, услуг по перевалке и перевозке, хранению и погрузке-разгрузке грузов из СЭЗ на территорию России и наоборот;

- освобождение инвесторов от обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров и услуг; перевод дивидендов и репатриация капитала иностранными инвесторами без ограничений.

10.01.2006 г. принят еще один Федеральный закон «Об особой экономической зоне в Калининградской области» № 16-ФЗ. Согласно его нормам, ОЭЗ создана сроком на 25 лет. Для резидентов гарантированы защита прав и интересов от не ухудшения налогового положения; предоставление земельного участка для реализации инвестиционного проекта в аренду или в собственность, при этом размер арендной платы не меняется в течение срока действия договора аренды. В современный период Калининградская ОЭЗ не подпадает под нормы Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», 2015 г. Калининградская область отличается высоким промышленным потенциалом по производству высокотехнологичной продукции (автомобилей, телевизоров, холодильников, микроволновых печей, электропылесосов), а также сравнительно развитым АПК по таким отраслям, как молочное животноводство и производство молочной продукции, производство и переработка мяса, производство зерновых и рапса, звероводство.

Резидентом зоны является юридическое лицо, зарегистрированное и ведущее хозяйственную деятельность на территории Калининградской области, включенное в единый реестр резидентов зоны. Одним из критериев получения статуса резиденты зоны, является определение стоимостного минимума инвестиционного проекта в размере не менее 150 млн руб., в срок не превышающий трех лет со дня принятия решения о включении юридического лица в реестр.

Библиография

1. *Жутяева С. А., Тимофеева Е., Лоскутова С.* Анализ эффективности функционирования особых экономических зон // Актуальные проблемы развития финансового сектора: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. Тамбов, 2017. С. 247–259.

2. Особые экономические зоны // Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/> (дата обращения: 13.12.2017).

К. А. Медведева, С. С. Холодная
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

АНАЛИЗ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ключевые слова: ФАТФ, подразделения финансовой разведки, группа «Эгмонт».

В современном мировом сообществе возникла необходимость регулирования движения потоков денежных средств, с целью предотвращения финансирования преступной деятельности. Так как отмывание денег — глобальная проблема, то для более эффективной работы был необходим механизм, с помощью которого страны могли бы взаимодействовать и обмениваться информацией между собой. С этой целью и были сформированы международные организации, первой из которых была FATF.

FATF/ФАТФ — была основана в 1989 г. как группа разработки мер борьбы с отмыванием денег. Межправительственная организация, разрабатывающая мировые стандарты в сфере противодействия «отмыванию» преступных доходов и финансированию терроризма, а также оценивающая национальные системы на соответствие этим стандартам.

На сегодняшний день в FATF входят 35 стран-участниц и две международные организации (Еврокомиссия, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива). Эти страны формируют политику в мире по противодействию «грязным деньгам».

Для эффективной борьбы с отмыванием денег во многих странах были созданы «подразделения финансовой разведки» (ПФР) — специализированные государственные структуры, занимающиеся проблемой отмывания денег внутри страны. Изначально создание ПФР рассматривалось как внутригосударственная структура, но уже в 1995 г. независимые ПФР объединились в неформальную группу «Эгмонт» для поддержки национальных программ по борьбе с отмыванием денег и взаимного обмена финансовой информацией. Также образовались региональные группы:

МАНИВЭЛ — комитет экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия легализации преступных доходов, является подкомитетом Совета Европы и одновременно региональной организацией по типу FATF. В состав данного комитета входят страны Европы, которые не являются членами FATF, и ЕАГ, Евразийская группа по типу FATF, по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма. С ее помощью оказывается содействие государствам региона в создании надлежащих правовых и институциональных основ противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма, соответствующих стандартам FATF. Россия является одновременно членом FATF, групп «Эгмонт», МАНИВЭЛ и ЕАГ.

По итогам работы региональных групп FATF ведет свои «черный» и «серый» списки, в которые попадают государства, имеющие серьезные недостатки в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). Включение в черный список FATF — это не только удар по авторитету государства. Если оно на протяжении длительного времени находится в черном списке, то другим государствам предлагается принять в отношении него финансовые контрмеры. Это означает, что все банковские операции с данным государством будут находиться под жесточайшим контролем и тщательно проверяться на предмет выявления подозрительных операций. Это, конечно, не санкции, но на практике для конкретного государства такая ситуация оборачивается серьезными сложностями [3, с. 256].

Участие в нескольких группах выгодно для России по нескольким причинам:

Во-первых, Россия, как и большинство западных стран, сталкивается с проявлением терроризма и понимает, что эффективно противодействовать ему невозможно, не подорвав финансовые основы этой преступной деятельности, сделать это можно только общими силами.

Во-вторых, в последние годы FATF превратилась в организацию, сравнимую в чем-то по важности принимаемых решений с Советом Безопасности ООН (СБ ООН).

Признанием растущего авторитета России на данном направлении стало то, что FATF консенсусом приняла решение о российском председательстве в Группе в период 2013–2014 гг.

Одним из ключевых итогов председательства России стала реализация проекта по выявлению незаконных финансовых потоков от производства и оборота афганских наркотиков. По результатам анализа значительного массива информации были сделаны два принципиальных вывода. Первый — подтверждена связь между афганскими наркоденьгами и финансированием терроризма. Второй — выявлены 11 предположительных мировых центров по отмыванию преступных капиталов.

Россия приняла активное участие в исследованиях ФАТФ по выявлению новых каналов финансирования ИГИЛ (запрещенная в России организация). Благодаря усилиям России на прошедшем в Париже в октябре 2016 г. пленуме FATF было принято решение о внесении изменений в Стандарты FATF — Пояснительную записку к Рекомендации 5 и Глоссарий — с целью обеспечения всеобъемлющего выполнения резолюций СБ ООН 2199 и 2253, нацеленных на укрепление режима пресечения каналов незаконного финансирования ИГИЛ и связанных с ней тергруппировок за счет нелегальной торговли нефтью, нефтепродуктами, оружием, антиквариатом и другими ресурсами.

Большинство финансовых преступлений, так или иначе, связаны с отмыванием денег. Для этих целей преступники предпочитают развивающиеся страны, в которых несовершенно законодательство в области «отмывания денег» [4].

На протяжении всего существования одной из главных проблем FATF была и остается сложность в выявлении каналов финанси-

вания тергруппировок. Также немаловажной проблемой является наличие офшорных зон, с помощью которых отмываются деньги.

Решением проблемы с офшорными зонами может стать обязательная идентификация владельцев офшорных компаний, запрет выпуска акций на предъявителя. Также стоит принять во внимание опыт западных банков, которые при подозрительном движении средств между счетами могут арестовать денежные средства и начать разбирательство.

Для борьбы с финансированием терроризма, уклонением от уплаты налогов и обеспечения прозрачности корреспондентских банковских отношений необходимо расширить сотрудничество Международного валютного фонда и FATF.

На данный момент задача международного сообщества заключается в активном сотрудничестве и обмене опытом борьбы с отмыванием денег.

Библиография

1. The Financial Action Task Force // Официальный сайт FATF. URL: <http://www.fatf-gafi.org/> (дата обращения: 10.12.2017).

2. Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiangroup.org/ru/> (дата обращения: 10.12.2017).

3. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 255–258.

4. Особенности управления финансами на развивающихся рынках: монография / О. Л. Безгачева, М. Л. Пелюшкевич, А. Ю. Румянцева [и др.]. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. 162 с.

5. Роль России в мобилизации отпора вызову международного терроризма и экстремизма, в противодействии другим новым вызовам и угрозам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mid.ru/rol-rossii-v-mobilizacii-otpora-vyzovu-mezdunarodnogo-terrorizma-i-ekstremizma-v-protivodejstvii-drugim-novym-vyzovam-i-ugrozam> (дата обращения: 10.12.2017).

А. И. Мотовилова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРОВ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ключевые слова: налоговая политика, налоговый менеджмент, налоговая нагрузка, оптимизация налогов, кризис.

Сегодня, в условиях динамичного развития экономики, цикличность которой приводит к кризисам, актуальным вопросом предпринимательской деятельности является снижение уровня налоговой нагрузки на хозяйственную деятельность. Налоги выступают обязательной платой в государственный бюджет для легализации деятельности. При этом существуют споры насчет пользы или вреда налогового бремени [1, с. 8]. Со времен кейнсианской школы экономики возникает мнение о том, что низкий уровень налогового давления — это инструмент стимулирования экономического роста, ведь предприятия способны увеличивать свои капитальные инвестиции в основные фонды. При этом текущая ситуация экономики Российской Федерации приводит к негативным последствиям, в которых выручка продукции и прибыль предприятий уменьшается, но налоговая нагрузка остается зачастую несменной.

По этой причине научное исследование вопроса изменения уровня и размеров налоговой нагрузки предприятий в условиях кризиса является актуальной темой, над решением которой сосредоточена многочисленная группа ученых, экономистов, налоговых менеджеров и аудиторов.

Налоговая нагрузка — это отношение суммы налогов и сборов, начисленной за календарный год, за исключением сумм акцизов, налога на добавленную стоимость и взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации к выручке от продажи продукции и товаров, а также поступлениям, связанным с выполнением

работ и оказанием услуг, размер которых определяется в соответствии с правилами бухгалтерского учета за календарный год [2].

Основной целью государства при изменении размеров налоговой нагрузки предприятий является поиск оптимального соотношения, которое приводит к следующим последствиям [3]:

- поддерживается тенденция снижения уровня неформальной экономики (теневое сектора);
- увеличивается уровень деловой активности, который имеет прямую взаимосвязь с размером налоговой нагрузки предприятий;
- экономия на сборе налогов;
- расширяется налоговая база за счет открытия новых предприятий;
- увеличиваются объемы производственной деятельности, стимулируется экономический рост ВВП, улучшается социально-экономический уровень развития регионов и населения.

Исходя из вышеперечисленных последствий поиска оптимального размера налоговой нагрузки предприятий, становится ясно, что данная задача является стратегически важной для любого государства, в том числе и России. В особенности это связано с последними событиями, из-за которых экономический рост страны замедлился, а динамика ВВП была отрицательной. Общее состояние рыночной конъюнктуры национальной экономики РФ заключалось в следующих тенденциях:

- отрицательная динамика ВВП и снижение промышленного производства в стране;
- рост инфляции и девальвация российского рубля;
- снижение уровня реальных зарплат населения, а также личных доходов и расходов;
- индекс деловой активности замедлился, а объем инвестиционной активности, в том числе инвестиций в основной капитал, снизились;
- увеличился дефицит консолидированного государственного бюджета России;

– государственный внутренний и внешний долг увеличился, соотношение к ВВП увеличилось с 13,3 до 17,0%.

Таким образом, государству необходимо было принять сведения для изменения размеров налоговой нагрузки предприятий, которые ощущали негативные влияния отрицательной динамики рыночной конъюнктуры. Помимо этого, немалую роль в важности задачи играла и ситуация на денежно-кредитном рынке. Из-за ужесточения монетарной политики Банка России был повышен в разы уровень процентной ставки, влияние которой сказалось и на динамике ставок коммерческого кредитования банков. Исходя из этого, предприятия страны столкнулись с ситуацией, при которой они ощущали «финансовую голодовку». В свою очередь, этот фактор приводит к снижению производственной и деловой активности, а налоговая нагрузка демонстрирует обратный рост.

Чтобы оценить уровень размера налоговой нагрузки предприятий в России, можно обратиться к Проекту федерального бюджета на 2018–2020 г. Минфина, где представлены следующие данные (рис. 1).

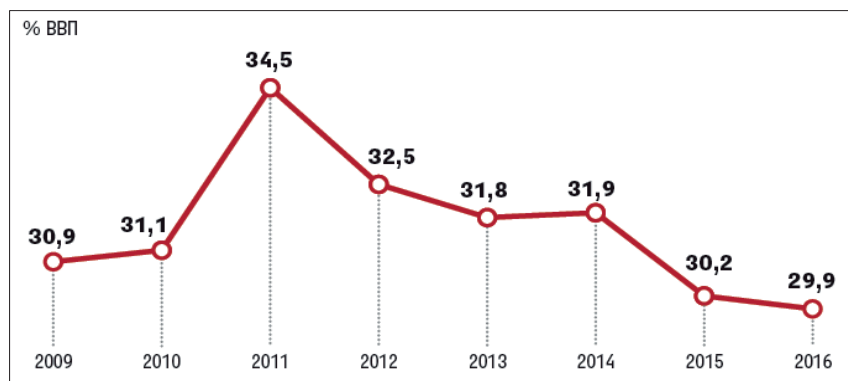


Рис. 1. Налоговая нагрузка предприятий в Российской Федерации в период 2009–2016 гг. [4]

Из рис. 1 можно сделать следующие выводы:

– максимальный размер налоговой нагрузки был в 2011 г. (34,5% к ВВП);

- из 2012 г. наблюдается тенденция умеренного снижения размера налоговой нагрузки предприятия;
- в 2016 г. зафиксирован минимальный размер налоговой нагрузки с 2009 г.

Таким образом, первоначально складывается впечатление о том, что размер налоговой нагрузки предприятий в России находится на приемлемом для бизнеса уровне. Но, несмотря на это, в 2017 г. стали известны другие сведения со стороны Правительства и его статистических данных, а со стороны как малого и среднего бизнеса, так и крупных корпораций.

Известно, что больше 100 млрд руб. придется доплатить бизнесу только в 2018 г. из-за различных новых сборов, которые правительство вписало в проект трехлетнего бюджета. Такое увеличение налоговой нагрузки на предприятия связано со следующими изменениями в налоговой политике государства (рис. 2).

	2018	2019	2020
Введение утилизационного сбора на средства производства	28,5	–	–
Повышение на 15% утилизационного сбора на автомобили	23,8	5,6	–
Введение ввозных таможенных пошлин на продукты инвестиционного машиностроения	10	–	–
Индексация платы за использование лесов	6,2	2,9	4,5
Увеличение платы за пользование радиочастотным спектром на 25%	4,9	–	–
Индексация платы за пользование водными объектами	1,4	2,9	3
Введение инвестиционного сбора в морских портах в 25%	–	6	–
Индексация водного налога	0,34	0,37	0,41
Индексация акцизов на спирт, легковые автомобили	31,9	-3,2	18,6
Изменение акцизов на автомобильный бензин и дизельное топливо	25,3	19,1	1
Изменение акцизов на сигареты и папиросы	20,9	60,4	17,7
Понижение порога беспошлинного ввоза товаров людьми	30	30	–

Рис. 2. Как будет расти налоговая нагрузка предприятий на протяжении 2018–2020 гг. в России [4]

Из рис. 2 можно сделать выводы о том, что в большей части налоговая нагрузка будет увеличена из-за введения новых налогов. Например, проект бюджета вводит сразу три новых платежа: пошлины на импорт станков и оборудования, утилизационный сбор (7%) на средства производства тяжелого и энергетиче-

ского машиностроения, инвестиционный сбор (25%) в морских портах.

Данное решение может быть ошибкой, ведь из-за увеличения размера налоговой нагрузки восстановительные процессы национальной экономики могут остановиться. С другой стороны, анализируя уровень налоговой нагрузки в России и других странах мира, можно отметить, что отечественные реалии более оптимальные, чем во многих странах мира. С другой стороны, необходимо констатировать факт о том, что в РФ есть наличие значительного уровня теневого сектора экономики.

Так, общий объем теневой экономики России в 2012 г. оценивался в 46% ВВП. Таковы выводы доклада, подготовленного международной исследовательской организацией Global Financial Integrity (GFI), авторами которого выступали экономисты Дев Кар и Сара Фрейтас [5].

Но в 2017 г. была дана совсем иная оценка, которую приводит руководитель Росстата Александр Суринов в интервью газете «Ведомости». Так, согласно их оценке, доля теневой экономики в России составляет около 10–14%. В это средняя цифра. Есть секторы, где доля ненаблюдаемой экономики достигает почти 50% [6].

Исходя из этого, разница теневого сектора в России выглядит слишком высокой при оценке разными источниками. По этой причине можно сделать выводы о том, что в нашей стране наблюдается неоптимальный размер налоговой нагрузки, а реальная ее оценка скрывается Гравительством РФ. В заключение необходимо провести изменения в отечественной налоговой политике, изменить оценку налоговой нагрузки, раскрыть реальную статистику теневого сектора и провести стимулирующие меры, ведь местные предприниматели сообщают о том, что кризисная ситуация не ушла, а деловая активность при этом снижается.

Библиография

1. *Аверина О. В., Енина Е. И.* Методический подход к оценке налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов // *Вестн. НГИЭИ.* 2016. № 1. С. 7–13.

2. Циндяйкина М. В., Макарова Л. М. Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность промышленного предприятия // Молодой ученый. 2013. № 3. С. 288–298.

3. Бондарев Н. С. К вопросу об оптимальном уровне налоговой нагрузки [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7. Ч. 4. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/07/56964> (дата обращения: 18.12.2017).

4. Бизнес пожаловался Путину на Медведева [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/11/20/742277-biznes-putinu#/galleries/140737493649461/normal/1> (дата обращения: 18.12.2017).

5. Теневую экономику России оценили в 46% ВВП [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/news/234247-tenevuyu-ekonomiku-rossii-otsenili-v-46-vvp> (дата обращения: 18.12.2017).

6. Росстат: теневая экономика в России составляет 10–14% [Электронный ресурс]. URL: https://www.znak.com/2017-03-29/rosstat_tenevaya_ekonomika_v_rossii_sostavlyayet_10_14 (дата обращения: 18.12.2017).

*М. Л. Пелюшкевич
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: фактическая себестоимость товарной продукции, прибыль, НДС, налог на прибыль организаций.

Научные основы применения налогов при формировании доходной части госбюджета связаны с тем, что не все сферы хозяйственного механизма страны могут работать по принципу полной самокупаемости. К таким сферам относятся: фундаменталь-

ная наука, просвещение, образование, оборона страны, социальная защита населения, медицинское обслуживание населения и др., например государственное капитальное строительство.

В настоящее время в экономике РФ используется довольно обширная номенклатура федеральных и региональных налогов. В данной статье рассматриваются недостатки в расчетах, бухгалтерском учете и отчетности по двум важнейшим налогам, уплачиваемым юридическими лицами: НДС и налогу на прибыль. Цель статьи — обоснование необходимости изменения налогообложения коммерческих организаций, которое приведет к увеличению поступлений в доходную часть госбюджета.

Главной проблемой применяемых в настоящее время указанных двух налогов является недостоверность облагаемой базы, ее отрыв от существующей документальной основы бухгалтерского учета, что обуславливает невозможность контроля полноты поступления этих налогов в госбюджет. Рассмотрим эту проблему отдельно по НДС и налогу на прибыль.

НДС

Любая стоимость товарной продукции формируется при планировании и бухгалтерском учете затрат на производство. Существующее положение по планированию, бухгалтерскому учету и калькулированию себестоимости единицы продукции различных отраслей не предусматривает в процессе формирования плановой и фактической себестоимости товарной продукции выделения добавленной стоимости. Этот показатель отсутствует и в плане, и бухгалтерском учете. В теоретическом толковании добавленная стоимость — это стоимость или часть себестоимости продукции, созданная живым трудом, т. е. персоналом конкретного предприятия. Чтобы иметь документально обоснованную добавленную стоимость, необходимо всем отраслям разработать принципиально новые положения по планированию, бухгалтерскому учету и калькулированию себестоимости товарной продукции отраслей.

Эти новые положения требуют высокого уровня нормирования затрат, стандартов как по прямым затратам, зависящим от технологии производства, так и по накладным расходам, опреде-

ляемым уровнем качества управления затратами. Эта гигантская работа еще не выполнена. Поэтому при формировании фактической себестоимости товарной продукции многие десятилетия используется порядок, определяемый этапы формирования фактической себестоимости товарной продукции — от списания материалов до оценки незавершенного производства и выпуска готовой продукции, предназначенной для отгрузки и реализации [1, с. 123]. Ни на одном этапе формирования фактической себестоимости товарной продукции не определяется добавленная стоимость. Одним словом, документальной основы добавленной стоимости на современном уровне развития экономики не существует. Поэтому так несовершенны в настоящее время и инструктивные материалы по НДС.

Обратимся к главному положению по бухгалтерскому учету — плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, введенному в действие с 1 января 2001 г. Для расчетов по налогам и сборам в плане счетов предусмотрен счет № 68 «Расчеты по налогам и сборам» [2, с. 72]. Этот счет относится к группе пассивных счетов, так как сначала налоги начисляются, т. е. определяется величина задолженности перед государством, а затем осуществляются платежи в госбюджет, т. е. уменьшение задолженности, образовавшейся при начислении налогов, в частности НДС. О НДС при характеристике счета № 68 сказано только одно, а именно — НДС по приобретенным материальным ценностям относится в дебет счета № 68, т. е. на уменьшение задолженности перед госбюджетом. Ни о расчетной базе, ни о первичных документах, лежащих в основе величины НДС — ни слова. Естественно, такие материалы нельзя назвать инструктивными, и, следовательно, плательщики НДС начинают применять свои представления о величине НДС. Контролю эти величины не подвластны, так как документальная основа отсутствует. Кроме того, узаконены суммы НДС по приобретенным ценностям, а добавленная стоимость может определяться только при использовании сырья, материалов и пр. Приобретенные материальные ценности могут годами не использоваться в производстве, а храниться на складах и постепенно превращаться в велик-

виды. На практике НДС — часть договорной цены. Поэтому поставщик товарной продукции ставки НДС при выписке счетов — платежных требований для покупателя умножает на договорную стоимость товарной продукции. Так получается НДС по реализуемой товарной продукции. И почему часть этой суммы, принадлежащей бюджету, необходимо возмещать потребителю — необъяснимо ни с точки зрения науки, ни с точки зрения здравого смысла. При дефицитном бюджете, при резком недостатке средств для социальной защиты населения — это недопустимо.

Особого внимания требует счет № 19 «НДС по приобретенным ценностям». Этот счет за всю историю бухгалтерского учета в России впервые появился в плане счетов по приказу Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94-н. Счет № 19 относится к группе активных счетов, по дебету которого накапливаются суммы НДС по приобретенным ценностям, а по кредиту они списываются за счет госбюджетных средств [там же, с. 33]. Так, все покупатели основных средств, сырья и материалов, нематериальных активов превратились в дотационные организации без всяких на то оснований. Цены, по которым производители товарной продукции приобретают все необходимое для своего производства, относятся к категории хозяйственной самостоятельности в условиях рынка.

Многие годы государство сознательно помогало и выплачивало суммы из госбюджета тем отраслям, развитие которых имело первоочередное значение для решения социальных проблем. Например, мясная и молочная отрасли получали дотации из госбюджета в условиях, когда закупочные цены на скот и молоко были выше розничных на мясные и молочные продукты. Государство, заботясь о благосостоянии населения, не допускало увеличения розничных цен и поэтому выплачивало дотации. То, что учитывается на счете № 19, ничего общего не имеет с социальной политикой, а является нецелевым использованием средств госбюджета, весьма искажающим экономическое мышление покупателей ценностей. Счет № 19 «НДС по приобретенным ценностям» ориентирован на приобретение всего необходимого для производства, а не на переработку ценностей в ходе производ-

ства. Достаточно получить от поставщика или подрядчика счет-платежное требование на материалы, услуги, работы, основные средства, чтобы иметь задолженность госбюджета перед покупателями ценностей. Если изучить рекомендуемую корреспонденцию счета № 19 с другими бухгалтерскими счетами, то можно заметить, что счет № 19 по кредиту корреспондирует даже с производственными счетами (№ 20, 23, 26, 29), т. е. НДС по материалам включается в себестоимость товарной продукции. Это абсурд, противоречащий узаконенным правилам формирования фактической себестоимости товарной продукции.

Итак, для достоверности сумм НДС и увеличения поступлений в доходную часть госбюджета необходимо отказаться от счета № 19 в плане бухгалтерских счетов, а сам налог назвать не НДС, а налог с выручки от реализации товарной продукции или налог с продаж, что и работает на практике в настоящее время, а также работало многие десятилетия, если вспомнить налог с оборота, уплачиваемый отраслями по дифференцированным ставкам от выручки.

Налог на прибыль организаций

Налог на прибыль взимается с суммы совокупной прибыли, т. е. прибыли от продаж, прибыли от прочей реализации, финансового результата от внереализационных доходов и расходов. Сумма облагаемого налогом общего финансового результата определяется по правилу: прибыль от продаж плюс доходы от участия в других организациях плюс проценты к получению плюс прочие доходы минус проценты к уплате минус прочие расходы. Правило определения совокупной облагаемой прибыли требует отдельного планирования и бухгалтерского учета показателей трех блоков: 1) выручка и фактическая себестоимость реализованной товарной продукции; 2) выручка и фактическая себестоимость прочей реализации; 3) внереализационные доходы и расходы. К сожалению, действующая форма № 2 годового отчета «Отчет о финансовых результатах», по которой определяется прибыль до налогообложения, т. е. прибыль для начисления налога на прибыль, не содержит показателей, указанных трех блоков. Стремление к мировым стандартам финансовой отчетности

сделало эту форму нечеткой, с частыми изменениями на протяжении последних лет номенклатуры показателей, недостоверной.

Так, нет четкости в оценке статей, нет ссылки на документальную основу показателей, отдельно выделены коммерческие и управленческие расходы в то время как эти расходы — часть себестоимости товарной продукции [3, с. 88]. Представляется более совершенным и контролируемым следующее содержание формы № 2 годового отчета «Отчет о финансовых результатах». Рассмотрим предлагаемый вариант формы № 2 на конкретном примере:

1. Выручка от реализации товарной продукции (по банковским выпискам и приходным кассовым ордерам в договорных ценах) за год.....	800 000
2. Фактическая себестоимость реализованной товарной продукции на основании товарного баланса:	
а) остатки готовой продукции на складах:	
на начало года	70 000
на конец года	60 000
б) задолженность заказчиков	
на начало года	100 000
на конец года	120 000
в) выпуск товарной продукции из производства.....	640 000
г) реализация за год по фактической себестоимости (70 000 + 100 000 – 60 000 – 120 000 + 640 000)	630 000
3. Прибыль от реализации товарной продукции (стр. 1 – стр. 2г)	170 000
4. Выручка от прочей реализации.....	50 000
5. Затраты по прочей реализации	40 000
6. Прибыль от прочей реализации (стр. 4 – стр. 5).....	10 000
7. Внереализационные доходы (оборот за год по кредиту счета № 91 «Прочие доходы и расходы)	15 000
8. Внереализационные расходы (оборот за год по дебету счета № 91).....	30 000
9. Совокупный финансовый результат за год (стр. 3 + стр. 6 + стр. 7 – стр. 8)	165 000

Это и есть прибыль до налогообложения. Предлагаемая форма № 2 годового отчета основана на данных бухгалтерского учета, исключает всякие фантазии в части умышленного уменьшения суммы прибыли и, следовательно, суммы налога на прибыль, подлежащего перечислению в бюджет. После введения с 1 января 2001 г. нового плана счетов, в 2003 г. по приказам Минфина РФ в план счетов бухгалтерского учета были введены дополнительно счет № 9 «Отложенные налоговые активы» и счет № 77 «Отложенные налоговые обязательства». На обоих указанных счетах предлагается отражать суммы условного расхода (дохода) отчетного года по налогу на прибыль. Применение счетов № 9 и 77 представляется абсурдным, приводящим к уменьшению доходной части госбюджета. Во-первых, в бухгалтерском учете теория построена на основе строго определенных первичных документов, в которых показываются фактически произошедшие хозяйственные операции, а не условные. Во-вторых, прибыль зарабатывается с помощью всех активов организации. Выделение каких-то отложенных активов при существующей методике материального учета, учета основных средств, финансовых ресурсов — невозможно. В-третьих, аналитические возможности счета № 68 «Расчеты по налогам и сборам» вполне достаточны для учета просроченной задолженности бюджету по налогу на прибыль, даже если она образовалась вследствие временной налогооблагаемой разницы между плановыми платежами налога на прибыль и платежами, зависящими от суммы фактической прибыли. Если учесть, что общегосударственные расходы нельзя остановить, то применение счетов № 9 и 77 противоречит правилам исполнения госбюджета, приводит к нездоровым желанием плательщиков налога на прибыль и обостряет социально-экономические проблемы.

Приватизация государственной собственности и акционирование предприятий и организаций в 1992-м и последующие годы произошли, к сожалению, без учета экономических интересов граждан РФ, работающих на этих предприятиях, несмотря на то, что граждане по закону имели право и на акции, и на ежегодные дивиденды по ним. Практика экономической жизни страны в части и акций, и дивидендов сложилась не в пользу граждан РФ,

абсолютное большинство которых в настоящее время не получает дивидендов не имея акций. По законам социальной справедливости напрашивается вывод о необходимости налога на ту часть прибыли коммерческих организаций, которая в плане распределения прибыли предназначена для выплаты дивидендов по акциям. Поступление этого налога в доход госбюджета позволит несколько уменьшить социальную напряженность при финансировании расходов на социальную сферу.

Итак, все вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы и предложения по совершенствованию налоговой системы страны:

1. Для исключения иждивенческих настроений при уплате налогов, т. е. стремлений недоплатить в бюджет, исключить применение следующих счетов бухгалтерского учета в новом плане счетов: № 09 «Отложенные налоговые активы», № 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», № 77 «Отложенные налоговые обязательства».

2. Вместо двух налогов, НДС и налога на прибыль, ввести один — налог на выручку от продаж.

3. Увеличить участие граждан в работе по получению бездефицитного бюджета страны за счет внедрения прогрессивной шкалы ставок налога на начисленную заработную плату и налога на зарплату холостяков и семейных пар, не имеющих детей, и следовательно, не имеющих существенных расходов по выращиванию, воспитанию и образованию детей.

Библиография

1. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций: учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 264 с.

2. Новый План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. М.: Эксмо, 2011. 112 с.

3. *Пелюшкевич М. Л.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. 254 с.

*А. А. Проскурина, С. А. Жутяева
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ВЛИЯНИЕ “TAX FREE” НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Ключевые слова: НДС, “Tax free”, бизнес, бюджет.

Все люди, которые хоть раз бывали за границей, не раз встречались с таким распространенным термином, как “Tax free”. Некоторые люди при поездке за границу заведомо выбирают ту страну, где приятнее всего будет совершить шопинг, чтобы не пришлось считать упущенную выгоду и не упустить шанс вернуть часть своих денег назад, другие проходят мимо и не обращает своего внимания на привлекательную стойку с надписью “Возврат Tax free”. В связи с неутешительной для России ситуацией на мировом рынке, а именно негативным влиянием снижения цены на нефть и курса рубля, наша национальная экономика ищет новые источники пополнения государственного бюджета. И одна из конкурентных отраслей, которую хочет развить Российская Федерация — это туризм. С 1 января 2018 г. вступает в силу новый закон о введении “Tax free”, который подписал Владимир Путин 28 ноября 2017 г. То есть Российская Федерация начинает возврат налога на добавленную стоимость зарубежным гражданам, которые совершили какие-либо покупки и решили вывезти свои товары за территорию России. Целью данного решения как раз служит большее привлечение иностранных граждан в ключевые города России — Москву, Санкт-Петербург и Сочи, так как закон распространяется только на них. Иностранные граждане — физические лица, не являющиеся резидентами Евразийского экономического союза, совершая покупки в нашей стране на сумму не менее 10 000 руб., будут иметь право вернуть налог в размере 18%, а позднее эта сумма может вырасти и до 22%, так как у Правительства есть серьезные планы на этот счет. Для сравнения возьмем другие страны с возможностью возврата “Tax

free”, которые входят в Топ-10. Страны из года в год могут меняться местами между собой, но в общем список выглядит примерно одинаково. В Топ-10 входят такие страны, как Франция, США, Испания, Турция, Италия, Китай, Германия, Великобритания, Россия и Таиланд. Россия занимает 9-ю строчку в этом рейтинге.

Таблица 1

Ставки НДС по странам

Страна	Минимальная сумма покупки, долл.	Стандартная ставка НДС — сниженная ставка НДС
Франция	≈205	20–2,1
США	В стране отсутствует НДС	
Испания	≈105	21
Турция	≈30	18–8
Италия	≈182	22
Китай	≈75	17
Германия	≈30	19
Великобритания	≈40	20
Таиланд	≈61	7
Россия	≈170	18

Как видно из таблицы минимальная стандартная ставка составляет 7% в Таиланде, а максимальная 22% в Италии, посещаемость иностранными туристами Таиланда 32,6 млн человек, а Италию посещает около 48,6 млн человек. Как мы видим, в России данный указ может быть также связан со стремлением России преуспевать за развитыми странами, а также вхождение в Топ посещаемости не дало России вхождение в Топ-10 стран по сумме иностранных расходов туристов. Возврат налога хочет подстегнуть туристов больше тратить в пределах Российской Федерации, но как только встает вопрос о больших тратах, то нужно подумать о том, какие отечественные товары может предложить наша страна. Наибольшую посещаемость нашей страны представляют китайские туристы, как раз они и производят наи-

большие расходы и больше всех покупают. В 2016 г. Россия приняла на 15% больше туристов из КНР, чем в 2015 г., а их расходы на международные туристические поездки составили приблизительно 261 млрд долл. что на 12% больше по сравнению с 2015 г. В условиях сокращения внутреннего потребления из-за экономического состояния нашей страны увеличение числа поездок иностранных (в том числе китайских) граждан в Россию может стать как раз стимулом для развития розничной торговли, а также покрыть ту долю, которую стали экономить резиденты нашей страны, чему будет способствовать введение “Tax free”. В 2016 г. динамика роста достаточно значима, нужно поддерживать ее и ни в коем случае не терять, а для этого важно создать правильное мнение и климат в стране. Первым делом создать благоприятные условия для ведения бизнеса и показать, что это дело — благо, и есть социально одобряемое отношение со стороны общества, хотя пока что в нашей стране этого не наблюдается. Также сформировать конкурентное преимущество в сфере туризма на мировой арене и показать, что наше государство благоприятно для туризма, тем более что есть намного больше мест, которые стоит посмотреть в нашей стране, кроме выше заявленных. А далее все это приведет к увеличению рабочих мест, что тоже важно для нашей страны и, в конце концов — увеличению торгового оборота, как следствие, повышение налогооблагаемой базы и налоговых поступлений в бюджет. Как известно, поступления в бюджет России состоят на 22% из внутреннего НДС и на 15% из импортного НДС, что в сумме дает очень приличную статью в доходах.

Есть и другая сторона медали, если страна решается на то, что будет осуществлять возврат НДС, то расходы будут понесены из бюджета. Существует финансово-экономическое обоснование реализации данного проекта, которое говорит о том, что расходы федерального бюджета будут равняться примерно 150–200 млн руб. в год. Наряду с этим будут расти расходы ФТС России по введению данной системы, куда включаются затраты на ведение электронного документооборота, их сумма составит около 50 млн руб. в год. Расходы ФНС России составят около 213,15 млн руб. одновременно и 94,22 млн руб. ежегодно.

По словам В. Пинского: «Все затраты бюджета, которые будут понесены для введения этого механизма, они сторицей вернуться в связи с тем, что больше туристов будет приезжать, они будут больше покупок делать, будет развиваться инфраструктура, соответственно, будут развиваться предприятия, которые могут оказывать эту услугу».

Бюджет России прогнозирует доходы в 2018 г. в размере 15 трлн 182 млрд руб., расходы 16 трлн 515 млрд руб. Предполагаемая доля расходов на содержание “Tax-free” составит небольшую часть от расходов бюджета, поэтому данная мера имеет место на свое существование и попытку поднять темпы роста Российской экономики. Можно сделать вывод о том, что если Россия ограничится только вводом “Tax-free” то глобально национальную экономику это не изменит. Требуется комплексные меры, и в первую очередь это — создание атмосферы и социально одобряемого поведения общества к тому, чтобы Россия могла рекомендовать себя конкурентоспособной в данной отрасли, это одна из перспективных сторон заработка национального бюджета и развития бизнеса и предпринимательства в нашей стране.

Библиография

1. О внесении изменений в статью 88 и главу 21 Налогового кодекса Российской Федерации: законопроект № 204712-7.
2. Официальный сайт Федерального агентства по туризму. URL: <https://www.russiatourism.ru/> (дата обращения: 18.12.2017).
3. GlobalBlue [Электронный ресурс]. URL: <http://www.global-blue.ru/> (дата обращения: 18.12.2017).
4. Top 10 Most Visited Countries In The World [Электронный ресурс]. URL: <https://earthnworld.com/2017/06/top-10-most-visited-countries-in-the-world/> (дата обращения: 18.12.2017).
5. ЕМИСС — Государственная статистика [Электронный ресурс]. URL: <https://fedstat.ru/indicator/31149> (дата обращения: 18.12.2017).
6. Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. Tax-free будет ежегодно отнимать у бюджета 150–200 млн руб.. URL: <http://www.eg-online.ru/news/355034> (дата обращения: 18.12.2017).

*А. А. Проскурина, А. М. Зленко
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

УНИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ключевые слова: финансовая отчетность, финансовые показатели, МСФО, РСБУ.

Современное мировое экономическое сообщество основано на свободном перемещении международного капитала и международных транзакциях. Более трети всех транзакций происходит на международном уровне и этот показатель стремительно растет их года в год.

Инвесторы стремятся к диверсификации и ищут инвестиционные возможности по всему миру, в то время как компании ищут возможность удешевить стоимость привлекаемого капитала и осуществить операции в разных частях планеты.

В прошлом такая межнациональная деятельность была осложнена тем, что у каждой страны были свои собственные требования к стандартам ведения бухгалтерского учета. Эти требования несли зачастую в себе большие издержки, сложность восприятия и в конечном итоге повышали риски как компании, готовящей финансовую отчетность, так и всех заинтересованных лиц, использующих эту отчетность для принятия экономико-управленческих решений [1, с. 162–176].

Использование национальных стандартов бухгалтерского учета означает, что статьи, отраженные в финансовой отчетности, могут быть рассчитаны на основе разных базисов. Поэтому даже небольшая разница в требованиях бухгалтерского учета может оказывать существенное влияние на финансовые показатели, рассчитанные по разным стандартам. К примеру, рассмотрим компанию «Аэрофлот». По РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета), чистая прибыль компании за 9 месяцев 2017 г.

составила 25,5 млрд руб., а по IFRS (International Financial Reporting Standards / Международные стандарты финансовой отчетности, МСФО), равняется 27,15 млрд руб.

Стандарты МСФО нивелируют проблему разного отражения финансовых результатов компании, предоставляя высококачественный международно признанный набор бухгалтерских стандартов, которые обеспечивают прозрачность, сопоставимость, и эффективность финансовых рынков по всему миру.

Стандарты МСФО позволяют сокращать информационный разрыв между поставщиками капитала и компаниями, которым они доверяют свои деньги. Такая информация, которая может быть сопоставима по всему миру, базируется на стандартах МСФО и имеет важное значение для регулирующих органов [2]. Так, если компания хочет пройти листинг на иностранной бирже, ей обязательно потребуется преобразовать свою национальную отчетность в МСФО [3, с. 1047].

Экономическая глобализация — очень важный процесс, и вхождение России в современное мировое сообщество — неотъемлемый процесс развития национальной экономики. Практика показывает, что РСБУ отстает от всемирного роста и не соблюдает некоторые необходимые требования. В свою очередь, чтобы привлечь зарубежных инвесторов, нужно сделать максимально понятной отчетность компании, которую смогут легко воспринимать заинтересованные лица. В связи с этим большие транснациональные компании вынуждены вести по несколько отчетностей, т. е. соответствовать внутренним стандартам и международным одновременно, это очень сложный и финансово затратный процесс, который требует много времени и усилий.

К сожалению, в настоящее время этот вопрос так и не решен, поскольку национальные регуляторы требуют одни стандарты, фондовые биржи требуют другие, а инвесторам нужно и вовсе третье. Решение проблемы лежит в нахождении некоего баланса и сочетании этих трех заинтересованных сторон воедино. Должно произойти сближение национальных стандартов посредством гармонизации, стандартизации и конвергенции, что решит сразу несколько масштабных проблем: во-первых, это приведет к со-

кращение издержек, т. е. произойдет удешевление процесса формирования и предоставления финансовой отчетности, а во вторых, появится возможность наиболее просто сопоставить показатели компании. Сопоставимость показателей компании — очень серьезная проблема в наши дни, так как все ПАО раскрывают свою финансовую отчетность, и даже при просмотре данных нескольких лет можно увидеть, что финансовая отчетность не синхронизирована. Даже по национальным стандартам ведения бухгалтерской отчетности меняются стандарты, которые при аналитике прошлых лет заставляют задуматься, ибо меняется формулировка основных статей, единицы измерения и другие мелкие, но достаточно важные детали [4, с. 52–56]. И даже заинтересованным лицам будет проблемой взять, к примеру, отчетность корпорации за 10 лет и прочесть все данные наиболее быстрым способом, так как отсутствует единый стиль.

К вопросу о стиле — наиболее удобным было бы преобразование отчетности компании, с появлением новых стандартом, к одному единому стилю. Чтобы можно было открыть отдельные документы и понять, что они полностью синхронизированы, все лежит на поверхности, их легко сравнить и проанализировать. Это, конечно, тоже повлечет увеличение издержек, но ведь, с другой стороны, один из критериев привлечения хороших и грамотных инвесторов — это понятность, ни один здравомыслящий и смотрящий на долгосрочное развитие компании инвестор не будет вкладывать деньги в то, где он ничего не понимает, а информацию он как раз и берет из финансовой отчетности, т. е. она должна быть наиболее точно и ясно изложена сразу. Можно на глобальном уровне привести национальные экономики разных стран к одному стандарту и перевести структуры контроля за ними на них же, пусть такие глобальные изменения не коснутся малых и микропредприятий, которые просто не нуждаются в этом, но большие корпорации, для своего же блага и развития, чувствуют в этом острую необходимость.

При финансовом анализе состояния компании сложно интерпретировать и понимать значение получившихся показателей, так как они по каждому стандарту ведения бухгалтерской отчет-

ности дают свой результат. К примеру, при финансовом анализе состояния компании по Российским стандартам ведения бухгалтерской отчетности финансовое положение выявляется как устойчивое, а при пересчете на международные стандарты получается, что компанию в скором времени ожидает банкротство. В таком случае какому значению финансовой устойчивости доверять? Это влечет большие заблуждения инвесторов, акционеров, топ-менеджеров, да и даже собственников [5, с. 343–347]. Усиление роли транснациональных корпораций в первую очередь требует единого алгоритма и понятности в отражении и принципах формирования прибыли, налогообложения и возможностей для инвестирования.

На сегодняшний день ни одна страна не приняла МСФО как замену национальным стандартам ведения бухучета. Это может быть связано с тем, что внутренние регулирующие органы требуют отчетность по национальным стандартам, и изменение стандартов на международные требуют переквалификации кадров этих органов, а это достаточно долгий, трудоемкий и затратный процесс, требующий решения на уровне законодательной власти. Изменения должны произойти резко, но это может быть негативно воспринято обществом, либо естественным процессом, т. е. постепенным внедрением в университетах новой программы, которая будет включать только стандарты МСФО и ориентироваться только на них. Так, примерно спустя 10 лет в России появится достаточное количество кадров, которые помогут стране полностью перейти на международные стандарты.

В тоже время Совет по международным стандартам финансовой отчетности должен усовершенствовать правила бухгалтерского учета, чтобы все страны могли применить его и доверять ему [6].

Современные процессы глобализации экономики оказывают прямое воздействие на трансформацию национальных учетных систем, становятся причиной их изменений, поскольку под их воздействием возникают проблемы, требующие адекватных, наименее затратных и зачастую неотложных решений.

Библиография

1. Генералова Н. В., Корабельников А. А. Методология бухгалтерского учета и ее влияние на показатели финансовой отчетности // Финансы и бизнес. 2013. № 1. С. 162–176.
2. Медведев В. А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 2. С. 3.
3. Международные стандарты финансовой отчетности 2015: изд. на рус. яз. М.: Аскери-АССА, 2015. 1047 с.
4. Соколова Н. А. Мировой опыт применения МСФО // Бухгалтерский учет. 2006. № 9. С. 52–56.
5. Суржиков М. А. Методологические основы глобализации мировой экономики // Мировая экономика и междунар. экон. отношения. 2014. № 2. С. 343–347.
6. Верон Н. Глобализация без стандартов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/column/46725-globalizatsiya-bez-standartov> (дата обращения: 16.01.2018).

*А. Д. Рождественская, Д. Марат
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ДЕНЬ НАЛОГОВОЙ СВОБОДЫ

Ключевые слова: фискальная свобода, налоговая ставка, бюджет.

День налоговой свободы — теоретический экономический показатель, показывающий, какое количество дней в году понадобится среднестатистическому работнику провести на своей работе, чтобы его заработной платы за этот период хватило для оплаты налоговых обязательств по результатам года.

День налоговой свободы определяется путем расчета соотношения суммы собранных налогов к чистому национальному доходу, умноженного на 365 (дней). Полученный показатель — это

и есть количество дней, необходимое налогоплательщикам на работу исключительно для уплаты налогов. Следующий день после истечения рассчитанного таким образом периода и будет Днем налоговой свободы. Идея расчета такого показателя родилась в 1948 г. и принадлежит американскому бизнесмену из Флориды Далласу Хостетлеру. Этот показатель рассчитывают и публикуют в нескольких странах мира: в Канаде — Fraser Institute; в Великобритании — Adam Smith Institute; в Германии — Bund der Steuerzahler; в Болгарии — Institute for Market Economics; в Чехии — Liberalni institute и др.

Так, например, на 2017 г. в США имеется сложная налоговая система налогообложения граждан. Сегодня каждый американец обязан выплачивать четыре основных вида налога.

1. Основной подоходный (федеральный) налог. Этот налог выплачивают все сотрудники компаний и корпораций, а также его обязаны платить сами работодатели. Так как по статистике на 2016 г. почти 90% американцев, работают в частных фирмах, его можно назвать основным. Процентная ставка меняется в зависимости от доходов и размеров предприятия, а также от экономической обстановки в конкретном штате.

2. Второй налог, так называемый «местный» — от штата и города, его размер напрямую зависит от экономической обстановки штата, города и страны в целом. Этот налог, а точнее обязательные сборы, проводятся для улучшения инфраструктуры данного места.

3. Налог на недвижимость, с которым у нас в стране знаком каждый гражданин. В РФ налог на недвижимость на 2016 г. составляет около 1,5–2% от стоимости недвижимости, тогда как в Штатах нет определенной процентной ставки. Размер этого налога будет зависеть от места проживания, дохода, семейного положения.

4. Заключительный налог есть аналог НДС, а именно налог с продажи. Им облагается прибыль от продаж. Его обязаны платить как продавцы, так и покупатели, обычно он сразу входит в стоимость товара.

Итак, получается, что средняя налоговая ставка в США составляет около 33–35%. По данным американского *Бюро трудо-*

вой статистики, официальная средняя зарплата в США в 2017 г. составляет около **865 долл. в неделю**, или около 124 долл. в день.

Отталкиваясь от этих данных, мы можем рассчитать, что средний годовой заработок будет около 45,5 тыс. долл., а годовой налог по минимальной ставке от этой суммы составит приблизительно 15 тыс., что потребует около 120–122 дней. Соответственно, можно считать, что 122 дня он будет трудиться, для того, чтобы выплатить налоги, а со 123 дня по 366 день будет работать исключительно на себя. 123 день и является его личным днем свободы от налогов.

Граждане Великобритании в 2017 г. вынуждены работать 142 дня, 39% рабочего времени отдается на благо государства.

Итак, можно подсчитать День налоговой свободы в разных странах на 2017 г.:

Индия	4 марта
ЮАР	22 апреля
Австралия	24 апреля
Эстония	24 апреля
РОССИЯ	7 мая
Венгрия	20 мая
Словакия	22 мая
Бразилия	27 мая
Литва	30 мая
Бельгия	10 июня
Чехия	11 июня
Хорватия	15 июня
Канада	20 июня
Словения	21 июня
Польша	25 июня
Германия	5 июля
Швеция	29 июля
Израиль	2 августа

Рассматривая материалы по данной теме, стало понятно, что данный термин не популярен и вся информация как по РФ, так и по другим странам устарела. Помимо формального подхода к расчету Дня налоговой свободы, который, исходя из определения

показателя, подразумевает использование в числителе только налоговых доходов бюджета и социальных взносов, следует обратить внимание и на другие варианты расчета Дня налоговой свободы. Такие варианты подразумевают учет не только налоговых доходов бюджета, но и неналоговых доходов бюджета или даже суммы государственных расходов. Эти расчеты могут помочь в составлении многих статистик.

Относительно доходов, поступивших в федеральный бюджет, то их размер также мало отличается от прошлого года — 13,44 млрд в 2017 г. к 13,738 млрд руб. в 2016 г. Это позволяет определить такой день в году, когда налогоплательщики (в широком смысле этого слова) перестают зарабатывать на нужды государства и начинает зарабатывать доход для себя. Такой тип расчета Дня налоговой свободы используют во многих странах, например в Австралии, Индии, Чехии, хотя такой день правильнее было бы назвать Днем фискальной свободы.

Средний уровень зарплаты в регионах России, по данным Росстата, составляет всего 35 843–43 0116 руб. в год (по результатам вычислений за сентябрь 2016 г.). При детальном рассмотрении ситуации в субъектах РФ выясняется, что доходы граждан во многих областях значительно меньше усредненного значения, но мы будем рассматривать общую картину.

Поступление в бюджет от налогов за 2016 г. составляет 6929,1 млрд руб. День налоговой свободы определяется как соотношение суммы поступивших налогов и сборов к национальному доходу, умноженное на 365 ($6929,1 : 13,738 \cdot 365 = 184$). Рассчитанный таким образом показатель составил 184, т. е. потребуется 184 дня для уплаты всех налогов и сборов, и 185-й день будет являться Днем налоговой свободы. При рассмотрении итогов таких же расчетов за 2013 г. можно сказать, что количество увеличилось на 80 дней. Рассмотрев налоги в некоторых странах, можно понять, какие страны наиболее выигрышно смотрятся для жизни или зарубежных инвесторов, желающих создать свой бизнес в той или иной стране, о вторых и пойдет речь.

По оценкам американского бюро экономических исследований, всего около 15% стран подходят под определение «налого-

вый рай». Сравнительный анализ проводился по оценке общего размера налогов. Международные компании уделяют все больше внимания тому, какие налоги существуют в разных странах. Более того, правительства часто соперничают между собой в плане ввода налоговых ставок на бизнес [1, с. 256].

Проанализировав все данные, можно определить способность государств конкурировать друг с другом на глобальном уровне, используя общую ставку налога для иллюстрации того, какие страны имеют самые низкие уровни налоговых сборов. Рассмотрим самые популярные из стран с низкой ставкой налогообложения:

1. Бывшая югославская Республика Македония: 7,4%. Беднейшая из бывших югославских республик, вторая по бедности страна в Европе. Несмотря на то, что Македония является единственной страной с налоговой ставкой менее 10%, она имеет немалый государственный долг, по оценкам Международного валютного фонда, увеличившийся в несколько раз с 2008 г., результатом которого послужили низкие налоговые ставки.

2. Катар: 11,3%. Катар выбился в рейтинге среди многих других государств. Финансовая политика Катара сфокусирована на увеличении частных и иностранных инвестиций в неэнергетический сектор. Понижение ставок корпоративного налога является одним из главных обстоятельств диверсификации экономики Катара, нацеленной на отход от газовой и нефтеориентированной экономики и привлечению зарубежных инвестиций в другие требующие внимания направления.

3. Кувейт: 12,8%. Важный экспортер нефти, член ОПЕК. Государство не стало слушать совета МВФ по поводу ввода налога на бизнес-прибыль для решения проблемы своего финансового дефицита из-за давней иракской оккупации, несмотря на это, Кувейт быстро восстановил былое процветание и сейчас находится в тройке лидеров.

4. Бахрейн: 13,5%. Самое маленькое арабское государство, небогатое месторождениями нефти, которые истощаются с каждым днем, но в то же время «никаких поборов на доходы». Основные статьи экспорта: нефтепродукты и нефть, алюминий и жемчуг.

Тем не менее, исчерпанные нефтяные резервы, недостаточная переориентация на другие отрасли заставляют задуматься о выгодных направлениях этой страны.

5. Лесото: 13,6%. Первая африканская страна в этом списке. Как ни странно, Лесото — очень бедная страна, но повышать налоги из-за этого она не намерена. Несмотря на низкую налоговую ставку, эта страна пользуется большой популярностью лишь у ЮАР, через которую и ведет все свои экономические дела.

6. Саудовская Аравия: 14,5%. Нефтяной гигант, который позволяет себе держать низкую налоговую ставку при высокой доходности.

7. Объединенные Арабские Эмираты: 14,8%. ОАЭ занимает 4-е место в подобном списке для Ближнего Востока, что делает эту страну крайне популярной не только для его жителей, но и европейских предпринимателей.

8. Замбия: 14,8%. Правительство этой страны не раз пыталось поднять налог на доходность с 9 до 20%, после протестов населения оно было вынуждено вновь снизить ставку.

9. Грузия: 16,4%. Одна из стран постсоветского пространства, которая не только оставила низкие налоговые ставки, но и уменьшила само количество налогов. Тем не менее, страна имеет немалый внешний долг, который обнаруживает тенденцию увеличиваться.

10. Сингапур: 18,4%. Многие операции ведущих стран Азии проводятся через Сингапур благодаря его четкой системе низкого налогообложения. В этой стране прослеживается благоприятный инвестиционный климат, высококонкурентная среда и ведущие места в рейтингах экономической свободы. Имеются образованное, дисциплинированное население и сильно выросший уровень благосостояния. Эти факторы позволяют говорить о Сингапуре как об одной из самых конкурентоспособных стран.

11. Хорватия: 18,8%. После вступления в ЕС Хорватия в короткие сроки уменьшила налоговые ставки, тем не менее, несмотря на активный рост экономики, имеющая достаточно минусов для капиталовложений.

12. Люксембург: 20,2%. В 2014 г. даже был скандал, связанный с масштабностью частных налоговых соглашений страны с круп-

нейшими компаниями всего мира. Один из основателей ЕС и еврозоны внедрил систему, которая позволила транснациональным корпорациям сократить налоги почти до нуля.

13. Армения: 20,4%. У Армении нет сложностей с системой налогов, однако она вызывает затруднения при определении доходности, тем не менее в 2014 г. эта страна была в списке самых лучших стран для ведения бизнеса. Стоит на 18-м месте в мире по экономической свободе.

14. Намибия: 20,7%. Вторая и самая богатая африканская страна в этом списке, достаточно привлекательная, но не самая популярная.

15. Камбоджа: 21%. Только в последние 20 лет в Камбоджу начало вливаться множество иностранных инвестиций из-за низкой налоговой ставки, которая и послужила главной причиной увеличения популярности этой страны для инвесторов.

16. Канада: 21%. Является одной из самых богатых стран мира. В этой стране почти нет налогов на малый бизнес.

17. Черногория: 22,3%. Налог на прибыль в этой стране составляет всего 9%. Тем не менее, внешняя торговля не сильно развита, хотя за счет этого снижается и конкурентность.

18. Гонконг: 22,8%. Это одно из самых привлекательных мест для бизнеса, налоговая ставка в котором сохранилась с 1960-х гг. Страна имеет свободный рынок. В Гонконге отсутствуют налоги на прирост капитала, дивиденды, проценты. Ставка налога на прибыль для компаний, ведущих деятельность в Гонконге, составляет 16,5%.

Итак, рассмотрев страны — лидеры среди налоговых ставок, можно сказать, что помимо налогов той или иной страны инвесторы должны уделять большое внимание и экономической обстановке в стране, ведь меньше не значит лучше.

Библиография

1. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 255–258.

2. Особенности управления финансами на развивающихся рынках: монография / О. Л. Безгачева, М. Л. Пелюшкевич, А. Ю. Румянцева и др. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. 162 с.

*Е. О. Сафронова, А. А. Толстоброва
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СБОРЫ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТАМИ ЖИВОТНОГО МИРА И ОБЪЕКТАМИ ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

***Ключевые слова:** сборы за пользование, объекты животного мира, биологические ресурсы, налоговые сборы, плательщики, законы.*

Ресурсы природы и животного мира занимают значительную роль в развитии и становлении нашей страны, особенно в ее хозяйственной деятельности. В настоящее время функциональность и эффективное использование этих ресурсов нашего государства является одним из значимых факторов роста экономики страны, в результате обязательные взносы, взимаемые с организаций и физических лиц, за пользование природно-ресурсного потенциала приобретают принципиально важное значение. Эти платежи вносятся с целью экономического воздействия государства на природопользование, стимулирования правильного и комплексного использования различных видов данных ресурсов и охраны окружающей среды, формирования фондов денежных средств, используемых на охрану и воспроизводство природных ресурсов. Они призваны оказать стимулирующее влияние на повышение результативности и эффективности использования и охраны земель, лесов, водных объектов и недр, а также на организацию добычи и разумное использование минерально-сырьевых ресурсов.

Совокупность живых организмов всех видов диких животных в России считается богатством народов, необходимым элементом природной среды и возобновляющимся ресурсом природы. Он всемерно охраняем и рационально используем для удовлетворения духовных и потребности граждан Российской Федерации в обеспечении своего материального существования.

Сейчас же в сложившихся условиях экологического кризиса все более важна совокупность мероприятий, объединенных задачей, нацеленной на защиту неповторимого животного мира и водных ресурсов нашего государства. Для воплощения такого рода целей в Российской Федерации были установлены сборы за распоряжение дикими животными и за объектами водных биоресурсов. Эти обязательные платежные ставки начали действовать на территории Российской Федерации с 1 января 2004 г. согласно гл. 25.1 НК РФ «Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов». Их внедрили в налоговую систему России с целью повысить бюджетообразующее значение оплат, которые связаны с потреблением ресурсов природы. И также для определения и установления наилучшего соответствия между ролью налогов и налоговой политики и формированием денежных доходов государства, т. е. между регулирующей и фискальной функциями налогообложения. Средства, полученные с этих сборов, поступают на счета органов Федерального казначейства для их дальнейшего назначения согласно бюджетному законодательству РФ. Денежные средства, которые были приняты государством, идут на содержание органов, контролирующих сохранение объектов животного мира, на осуществление мероприятий, предназначенных для защиты законодательства от нарушителей закона в области охраны животного мира и др. [2, с. 15].

Денежная плата, которая далее указана в этой статье, взимается в соответствии со следующими федеральными законами:

- 1) Федеральный закон от 24 апреля 1995 г. № 52-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О животном мире»;
- 2) Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 155-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации».

- 3) Федеральный закон от 17 декабря 1998 г. № 191-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации»;
- 4) Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 187-ФЗ (ред. от 02.05.2015) «О континентальном шельфе Российской Федерации».

Наибольшая денежная сумма такой платы определялась подзаконным актом — Постановлением Правительства РФ от 4 января 2000 г. № 1 «О предельных размерах платы за пользование объектами животного мира, которые относятся к объектам охоты, изъятие которых из среды их обитания без лицензии запрещено». Определенный размер платежа был установлен органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Но сформировать цельную нормативно-правовую базу и обеспечить организацию деятельности федеральных органов исполнительной власти не получилось. Упомянутые нормативно правовые акты не имели в себе точного описания порядка вычисления и внесения в бюджет платы за распоряжение объектами животного мира и водных биоресурсов. Данное обстоятельство усложняло управление платежами и прогнозирование вероятных денежных поступлений от них.

Данные сборы входят в систему федеральных сборов и взимаются в соответствии с правилами Налогового кодекса. Изначально законодатель намеревался ввести в содержание второй части Налогового кодекса Российской Федерации две главы, каждая из этих глав должна была регулировать свой вид сбора. Однако это не сделано. Задействованный способ нельзя объяснить высоким уровнем соответствия правового характера этих сборов. Существенная часть элементов каждого из сборов, которые рассматриваются в этой статье, специфична. Различаются между собой не только объекты данных сборов, но и их плательщики, ставки и порядок их оплаты. В итоге в тексте каждой статьи гл. 25.1 Налогового кодекса законодателю приходится указывать регламентируемый элемент обложения с учетом отличительных средств применения для этих сборов.

Важным элементом рассматриваемого сбора являются его плательщики (рис. 1).

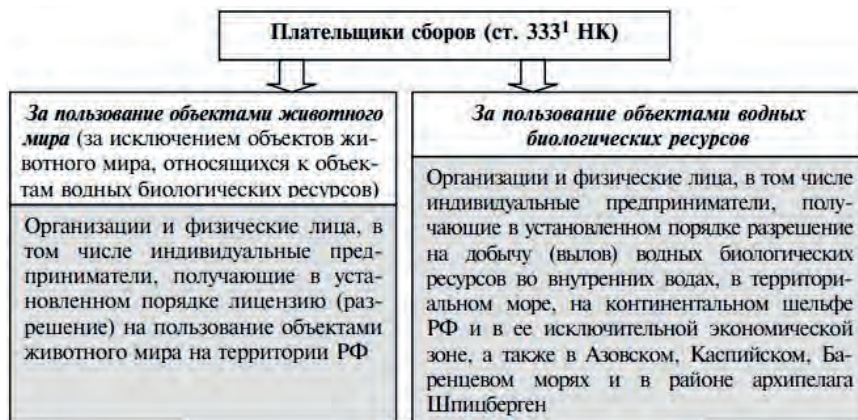


Рис. 1. Плательщики сбора

На рис. 1 представлены плательщики сборов. Мы можем наблюдать, что плательщиками сборов признаются организации и физические лица, включая индивидуальных предпринимателей и они делятся на две группы:

- 1) плательщики, которые используют объекты животного мира;
- 2) плательщики, которые используют объекты водных ресурсов.

Неотъемлемым условием для исполнения работы, которая связана с использованием природно-ресурсного потенциала, является приобретение лицензии или разрешения. В соответствии с этим объектами обложения являются объекты животного мира и объекты водных биоресурсов согласно списку, предусмотренному в Налоговом кодексе РФ. Изъятие этих объектов из среды их обитания совершается в соответствии с российским законодательством на основании выданных лицензий или разрешений на распоряжение объектами животного мира, и объектами водных биоресурсов.

Объекты, которые используются для личных нужд малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока, лицами, для

которых охота и рыбалка являются основой существования, не подлежат обложению.

Ставки сборов делятся на виды используемого объекта и выражаются в российских рублях. С целью исчисления сумм, подлежащих уплате в бюджет, созданы три группы ставок, которые применяются к:

- объектам животного мира (диких хищных, пушных и копытных животных, диких птиц);
- объектам водных ресурсов (рыб, крабов, креветок);
- морским млекопитающим как особому виду водных биоресурсов (китообразных, тюленей и т. п.).

В первой группе для объектов животного мира единицей налоговой базы принято одно животное. Максимальная ставка установлена за изъятие овцебыка — 15 000 руб.

Для примера в виде табл.1 представлены некоторые установленные ставки сбора по первой группе согласно ст. 333.3 НК РФ.

Таблица 1

Ставки сбора

Наименование объекта животного мира	Ставка сбора в рублях, за одно животное/птицу
Овцебык	15 000
Медведь (кроме популяций с камчатки и белогрудого медведя)	3000
Благородный олень, лось	1500
Пятнистый олень, снежный баран, лань	600
Косуля, рысь, кабан	450
Дикий северный олень	300
Глухарь	100
Фазан, тетерев	20

В таблице хорошо видно различие ставок в зависимости от объекта животного мира. Ставка за овцебыка, как было сказано выше, самая высокая — 15 000 руб., а самая низкая ставка установлена для фазанов, тетеревов и т. д., и она составляет всего

20 руб. Также можно увидеть, что в среднем большинство ставок по объектам ниже 1500 руб.

Ставки сбора для второй группы формируются из расчета за 1 т и различаются не только по видам ресурсов, но и по водным бассейнам. Самые высокие ставки сбора предусмотрены за лов крабов — 35 000 руб.

В третьей группе ставки для млекопитающего определяются за тонну. Наивысшая ставка введена за улов касатки и других китообразных — 30 000 руб.

Сумма данного сбора рассчитывается отдельно по каждому объекту животного. Ее можно рассчитать по формуле:

$$C = ПБ \cdot РС,$$

где C — сумма сбора;

ПБ — платежная база;

РС — размер сбора.

Итак, из формулы мы видим, что сумма сбора определяется в отношении каждого объекта животного мира как произведение соответствующего количества этих объектов и ставки сбора, установленной для конкретного вида ресурса.

Данный сбор оплачивается плательщиками либо единовременным взносом, либо разовым и последующими регулярными взносами. Разовый платеж вносится в виде 10% от стоимости лицензии. А ежемесячный оплачивается не позднее 20-го числа каждого месяца, пока не закончится срок лицензии.

Мы считаем, что плата за пользование природными ресурсами останется актуальной темой еще долгое время. Возможно, эти законопроекты будут подвергаться доработке и дальнейшему развитию. Также вероятно ужесточение мер по отношению к нарушителям законопроекта и внесение каких-либо новшеств. Из этого вытекает ряд причин, по которым можно анализировать дальнейшее развитие сбора за пользование объектами животного мира и водных ресурсов.

Первая причина выражается в том, что в последние дни объекты животного мира и водных биоресурсов используются нерационально, из-за этого эти ресурсы нецелесообразно уничтожаются. Исходя из этого можно отметить, что в ближайшее время

плата за эти объекты будет использоваться как стимулятор для более рационального использования.

Вторая причина — это заинтересованность других стран в этих объектах в России. А именно — это касается водных ресурсов. Этот факт предполагает возможность получить хороший доход для страны.

Третья причина заключается в ухудшении экологической обстановки и в мире, и в стране.

На данный момент гл. 25.1 Налогового кодекса РФ имеет свои недостатки. К примеру, согласно НК РФ необходимо взимать сборы при осуществлении охоты и промысла, однако непосредственно в документе об этом не упоминается. Поэтому использовать положение гл. 25.1 необходимо вместе с положениями федеральных законов, которые регулируют взаимоотношения в области охраны и использования животного мира.

Другим недостатком является то, что п. 1 ст. 333.3 НК РФ установлен замкнутый список объектов животного мира. За охоту на этих животных уплачивается сбор (к ним относятся всего 45 видов животных: птицы, хищные, копытные). Исходя из этого дикие животные, не указанные в данном перечне, не причисляются к объектам животного мира и не облагаются сбором (например, охота на лис, гусей, уток, зайцев, куропаток и др. животных не облагается сбором).

Также ставки сбора за пользование объектами живых организмов всех видов диких животных установлены согласно каждому виду объектов в полном размере — в рублях за единицу облагаемой базы, т. е. за одно дикое животное. Ставки требуется рассчитывать исходя из необходимости в денежных средствах на гарантию безопасности и воспроизводство животных объектов и существующих на сегодняшний день цен на товары и услуги. Мы думаем, что рассмотренные моменты требуют последующей доработки гл. 25.1 Налогового кодекса Российской Федерации.

Прежде всего, следует регулировать сборы за использование диких животных и объекты водных биоресурсов не рядом нормативно-правовых актов, а единым законодательным докумен-

том, который будет иметь однозначное толкование и не противоречить Налоговому кодексу России.

Также необходимо увеличить список объектов животного мира и водных биоресурсов потому, что осуществление совокупности мер, нацеленных на гарантию безопасности и воспроизводство, также требует дополнительных экономических ресурсов.

Помимо этого, нужно ежегодно обновлять ставки, чтобы скорректировать их, исходя из текущих цен. И обязательно осуществлять строгое наблюдение и проверку за поступлениями указанных сборов в бюджет для того, чтобы устранить нарушения законодательства.

По нашему мнению, предлагаемые меры дадут возможность направить полученные от сборов средства на борьбу с незаконным использованием объектов животного мира и обеспечить восполнение биоресурсов страны.

Библиография

1. Налоговый кодекс РФ. Гл. 25.1. «Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов».

2. *Жутяева С. А., Хрулева О. В.* Учет и анализ использования средств государственной поддержки сельского хозяйства на примере Саратовской области: монография. Саратов: ПКФ «Буква», 2013.

Е. Стародубцева

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КУРОРТНОГО СБОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: сбор, инфраструктура, гостиница.

В 2018 г. Правительство РФ предложило эксперимент по развитию четырех курортных зон с помощью налога на отдых, который рассчитан на пять лет, по итогу будет рассмотрено решение о принятии закона о курортном сборе во всех регионах России. Данный закон был принят 19 июля 2017 г., будет введен в действие с 1 мая 2018 г. и продлится до 2022 г. включительно на территориях Алтайского, Краснодарского, Ставропольского края и Крыма. У налога на отдых уже есть история. Например, в нашей стране впервые он был введен в 1933 г., тогда все граждане обязаны были заплатить одновременно 3 руб., затем этот сбор был заменен единой государственной пошлиной на путевки. А в 1960 г. сбор стал взиматься с самих санаториев. И только в 1991 г. президент Ельцин подписал закон «О курортном сборе с физических лиц», относился этот закон к гражданам отдыхающим без путевок, с них взимался сбор 5% от минимального размера оплаты труда, в настоящее время эта сумма была бы около 500 руб. Но данный закон утратил свою силу в 2004 г.

Налог с туристов берется во многих зарубежных странах, в 2010-х гг. многие популярные курорты ввели туристические сборы, которые в дальнейшем направляются на улучшение инфраструктуры и на минимизацию ущерба от отдыхающих, на чистку пляжа, реставрацию исторических ценностей и т. д. В некоторых странах размер выплаты налога зависит от города или престижа гостиницы. В пример можно взять такие страны, как Италия и Австралия, там ночь в отеле с одной звездой туристам обойдется в дополнительные 0,5 евро с человека, а в пятизвездочном отеле — 3 евро. Также есть страны, где сбор зависит от стоимости перелета. Например, в Марокко пассажирам, летящим эконом-классом, придется доплачивать около 9 евро, а бизнес-классу — около 36 евро. А в Амстердаме и Берлине власти вычисляют налог с помощью процентной ставки 5% от стоимости гостиницы, в Нью-Йорке такой сбор составляет 13,25%. Коротко рассмотрев историю курортного налога в нашей стране и применение туристического налога в других странах, можно сделать вывод, что за рубежом данный сбор функционирует уже на протяжении нескольких лет и позволяет иметь дополнительный источник дохо-

да в бюджет, использовать полученные средства на улучшение курортных городов. Следовательно, идея принятия закона о курортном сборе в РФ является важной, но к данному вопросу нужно подходить осторожно, если отдыхающих будут обременять налоговые выплаты, существует большой риск оттока туристов из курортных зон.

Используя опыт зарубежных стран, РФ необходимо в ближайшее время принять дополнительные указы о взимании платежей на отдых. Вопрос о возвращении местных налогов на отдыхающих поднимался еще с 2011 г. руководством Анапы и Ставропольского края, однако Министерство финансов РФ тогда заявило, что сборы не покроют затрат на администрирование нового налога. На правительственном уровне идею о введении налога предложил премьер-министр, предполагалось, что полученные средства будут направляться на развитие инфраструктуры курортных регионов страны, а также Москвы и Санкт-Петербурга [1, с. 296]. После данного заявления 26 августа 2016 г. на заседании президиума Госсовета РФ Путин попросил ответственно отнестись к рассмотрению данного закона и потребовал, чтобы вырученные от налога деньги направлялись строго на развитие курортной инфраструктуры.

Рассмотрим подробнее принятый закон. Согласно документам в первый год действия налогового сбора тарифная ставка будет не более 50 руб. в сутки, во второй год планируется повышение до 100 руб. Также данный тариф будет зависеть от сезонного спроса. Распространяется налог только на совершеннолетних граждан, не считая льготных категорий. Во всех четырех «экспериментальных» регионах будет создан специальный фонд, в бюджет которого будут поступать полученные деньги. В постановлении правительство указало, что полученные средства нужно направлять только на развитие данного курорта, а именно на ремонт, строительство, реконструкцию, благоустройство и проектирование. При этом в документы вписаны важные нюансы: сумма сбора не должна быть включена в сумму оплаты проживания, день заезда в гостиницу не учитывается и сбор не может быть истребован после выезда с места проживания. Кроме того, регионы

будут сами устанавливать порядок и сроки исчисления курортного сбора. Субъектам, участвующим в эксперименте, желательно проводить введенный сбор прозрачно, так же, как и расходование собранных средств, например публиковать в Интернете информацию об объектах курортной инфраструктуры, отремонтированных или построенных на деньги от курортного сбора. Все регионы могут выйти из данного эксперимента.

По итогам проекта будет приниматься решение о дальнейшем введении налога на постоянной основе. Определить сумму средств, которую могут получить местные бюджеты от введения курортного налога, трудно, но даже по минимальным расчетам эти суммы исчисляются миллиардами рублей. Рассчитывая доход, исходя из ставки 50 руб. (в первый год введения налога) и протяженностью отдыха 14 дней, предварительно в Ставропольском крае доход составит около 2,02 млрд руб., в Краснодарском — около 8,3 млрд руб., а в Крыму — 16,4 млрд руб. При разработке дополнительного платежа на отдых возникает много вопросов: кто будет взимать налог, отпугнет ли это потенциальных отдыхающих и как будет взиматься налог с отдыхающих, проживающих в частных секторах. Функции по сбору средств Правительство возложило на всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые оказывают гостиничные услуги. Они же обязаны будут выдавать всем отдыхающим документы, подтверждающие факт оплаты налога. Форму этой квитанции разрабатывает Правительство РФ. При этом если человек оплатит налог за 10 дней, но проживет только 5, а потом съедет в другую гостиницу в том же регионе, то другой оператор не должен повторно требовать оплату. В каждом субъекте, участвовавшем в эксперименте, будет установлена ответственность для операторов, взимающих налог. Очевидно, что на штрафах местные бюджеты тоже заработают немало средств. После рассмотрения закона о курортных сборах можно сделать вывод, что данный эксперимент действительно необходим для РФ.

В данном законе, конечно, есть большой минус, например для молодой семьи дополнительный платеж за две недели отдыха может составить почти 3 тыс. руб., а это достаточно ощутимая сум-

ма. Возможно, стоило сделать единовременный платеж фиксированной суммой независимо от времени пребывания на курорте, при таком раскладе сумма явно была бы меньше, а потенциальных отдыхающих меньше пугал данный налог.

Библиография

1. *Жутяева С. А., Коробцов А. А.* Введение городского сбора в Санкт-Петербурге // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. В. А. Кунина. СПб., 2016. С. 295–298.

М. А. Стригалева, Д. А. Красненко
VLcons Group
Санкт-Петербург, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СВЯЗИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ТЕНДЕНЦИЯМИ

Ключевые слова: законодательство, международная группа компаний, трансфертное ценообразование, финансовая отчетность.

Россия имплементировала очередные мероприятия плана BEPS в Налоговый кодекс.

С 1 января 2018 г. в России будут применяться правила об автоматическом обмене финансовой информацией с компетентными органами других государств.

Федеральный закон от 27 ноября 2017 г. № 340-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией и документацией по международным группам компаний» опубликован 27 ноября 2017 г.

В Налоговый кодекс внесены новые правила сбора, предоставления и обмена информацией о финансовых счетах, обмена от-

четностью о финансово-хозяйственной деятельности международных групп компаний.

При этом международная группа компаний — это группа, включающая организации (ЮЛ) и/или структуры без образования ЮЛ, если участники:

- связаны между собой владением и/или правом контроля за решениями;
- являются налоговыми резидентами разных государств;
- составляют консолидированную отчетность.

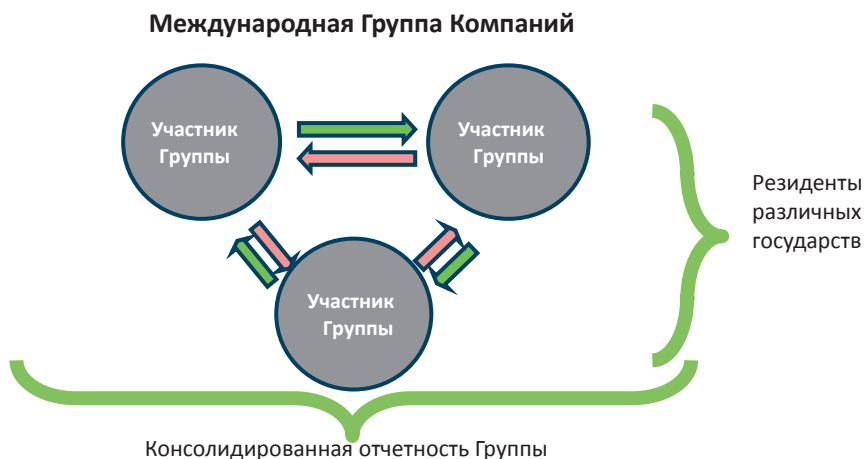


Рис. 1. Международная группа компаний

Новые требования о предоставлении страновых сведений действуют в отношении участников международных групп компаний, общая годовая сумма дохода (выручки) которой по консолидированной финансовой отчетности превышает 50 млрд руб. (более 700 млн евро).

Если консолидированная отчетность подготавливается в иностранной валюте, то размер доходов определяется с применением среднего курса валюты к рублю Российской Федерации, установленного ЦБ РФ, за финансовый год, непосредственно предшествующий отчетному периоду.

Новые правила предусматривают предоставление международными группами компаний (МГК) страновой отчетности за финансовые года, начинающиеся в 2017 г. Срок предоставления — 12 месяцев с даты окончания такого финансового года.

По общему правилу, страновой отчет представляется материнской компанией группы в налоговый орган того государства, налоговым резидентом которого она является. В свою очередь, налоговый орган, получивший страновой отчет, должен обменяться им с налоговыми органами государств, в которых расположены другие участники такой группы.

Страновые сведения включают в себя следующие документы:

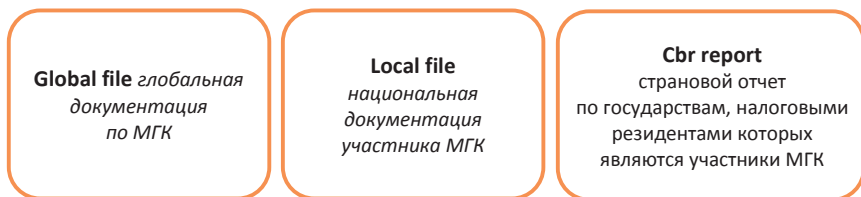


Рис. 2. Документы, включаемые в страновой отчет

Итак, с 2018 г. содержание раздела V.1 НК РФ будет следующим:

- Взаимозависимые лица и международные группы компаний.
- Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании.

- Документация по международным группам компаний. Следовательно, для международной группы компаний.

С общим объемом выручки более 700 млн евро объем документации, представляемой в налоговые органы РФ, будет выглядеть так:

Если материнская компания является российской организацией:

- уведомление о контролируемых сделках;
- методика обоснования рыночных цен;
- уведомление об участии в международной группе компаний;
- страновые сведения;

Если российская организация не является материнской компанией:

- уведомление о контролируемых сделках;
- методика обоснования рыночных цен;
- уведомление об участии в международной группе компаний;
- local file — информация о сделках, относящихся к России — представляется «о себе» российским участником группы по требованию налогового органа в рамках проверки трансфертных цен.

В заключении отметим, что в последние годы Россия последовательно проводит в жизнь положения Плана BEPS, направленные на противодействие размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения.

Изменения НК РФ под влиянием инициатив BEPS:

- ужесточение правил о корпоративном заимствовании ст. 269 НК РФ (с 2011 г. в судебной практике изменился правовой подход к применению нормы);
- установление новых правил контроля трансфертных цен — 2012 г.;
- принятие поправок о КИК — 2015 г. (гл. 3.4 НК РФ);
- кодификация лица, имеющего фактическое право на доход — 2015 г. (ст. 7 НК РФ);
- налаживание международного обмена информацией и участие в совместных проверках — 2018 г.;
- совершенствование правил трансфертного ценообразования (ТЦО), включая разработку правил ТЦО для нематериальных активов;
- ратификация многосторонней Конвенции по выполнению мер, относящихся к налоговым соглашениям, в целях противодействия размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения от 24.11.2016.

Цель BEPS — не допустить «агрессивное налоговое планирование», при котором при помощи различных искусственных схем часть прибыли международной группы компаний:

- либо выводится из-под налогообложения;

– либо перераспределяется из стран с высоким налогообложением (где эта прибыль фактически создается), в страны с низким налогообложением.

Речь идет о формально правомерных схемах, не нарушающих действующее законодательство какой-либо страны, но представляющих нежелательными. Например, злоупотребление международными договорами об избежании двойного налогообложения.

Для опровержения факта создания «искусственной схемы по выводу прибыли» налоговые специалисты VLcons Group рекомендуют:

- проанализировать структуру участников группы и сделки;
- оформить основные активы на бенефициара либо на участников группы, имеющих тесную связь с активом;
- задекларировать участников группы по правилам о КИК либо провести их ликвидацию;
- обеспечить доказательства ведения реальной коммерческой деятельности в РФ (с учетом критериев оценки самостоятельности компаний).

Библиография

1. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией и документацией по международным группам компаний [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 ноября 2017 г. № 340-ФЗ. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201711270075> (дата обращения: 24.12.2018).

***М. В. Табакова**
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

АУДИТ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

***Ключевые слова:** аудит интегрированной отчетности.*

Развитие рыночных отношений и интеграция России в мировую экономическую среду обуславливают необходимость обеспечения взаимосвязанных сторон достоверной информацией о деятельности хозяйствующих субъектов. Поскольку финансовая отчетность и отчетность в области устойчивого развития предназначены для широкого круга пользователей, интересы которых различны, то в связи с этим требуется все большее и большее раскрытие в отчетности информации о различных сторонах деятельности компании. Это усложняет отчетность, делает ее громоздкой, затрудняет восприятие существенной информации, понимание бизнес-модели и того, как создается ценность в организации. В то же время ключевых заинтересованных пользователей — поставщиков финансового капитала — интересует не просто информация о финансовом положении, финансовых результатах, движении денежных средств, которая содержится в финансовой отчетности, но и информация о социальных, экологических и экономических показателях, которая содержится в отчете об устойчивом развитии [1, с. 12].

Повышение информационной прозрачности и открытости крупных компаний для всех заинтересованных сторон является важным фактором устойчивости бизнеса и вносит существенный вклад в социально-экономическое развитие страны [2, с. 43].

Независимая оценка качества сведений, которые представляют о себе компании внешнему сообществу, приобретает все большее значение в контексте решения задач укрепления репутации, повышения информационной открытости и прозрачности деятельности, а также для развития корпоративной нефинансовой отчетности как одного из инструментов достижения этих целей. В последние годы наряду с профессиональным заверением получает распространение общественное заверение в области устойчивого развития, являющееся существенным фактором укрепления доверия заинтересованных сторон к заверяемым отчетам, системам или процессам управления.

Общественное заверение — сравнительно новый инструмент в практике управления устойчивым развитием, нуждается в си-

стемном изучении и анализе, целью которого является выбор наиболее эффективных и приемлемых вариантов его применения.

Общественное заверение имеет свое предназначение, дополняет профессиональное и развивается параллельно с ним. Его основным отличием является то, что заверяющей стороной (субъектом заверения) являются представители внешнего сообщества и заинтересованных сторон, а процедура заверения в большей степени встроена непосредственно в процесс взаимодействия с заинтересованными сторонами. Кроме того, можно сказать, что профессиональное заверение направлено на неограниченный круг пользователей отчетности, а общественное ориентировано на круг заинтересованных сторон, среди которых субъект заверения имеет значительный авторитет. Существенным является некоммерческий характер общественного заверения. Следует отметить, что роль общественного заверения значительно возрастает, если субъект заверения пользуется высоким авторитетом у максимально широкой аудитории стейкхолдеров.

Цель заверения — формирование доверия заинтересованных сторон. Ключевыми аспектами, определяющими доверие, являются независимость и компетентность заверения. Поэтому именно на эти характеристики представляется важным опираться в дальнейшем при системном анализе вариантов проведения заверения.

Системный подход заключается в выявлении основных факторов, характеризующих процесс заверения, и анализе их взаимосвязей (сочетаний) с точки зрения возможных рисков потери независимости и компетентности, а также путей нивелирования этих рисков.

В качестве основных факторов заверения в целях дальнейшего анализа принимаются:

- 1) субъект (кто проводит заверение):
 - представители общественности,
 - общественные/некоммерческие организации,
 - профессиональные организации в области заверения;
- 2) объект (что проверяется):
 - нефинансовая отчетность,

- процессы и системы управления,
 - отдельные результаты деятельности и др.;
- 3) методология (в соответствии с чем проводится проверка: стандарты, руководства, регламенты):
- международно-признанные,
 - признанные на национальном уровне,
 - внутренние для субъекта заверения и др.;
- 4) требования (на соответствие чему проводится проверка), критерии, содержащиеся в:
- международно-признанных документах,
 - национальных документах,
 - внутренних документах компании и др.

Помимо общественного заверения, интегрированную отчетность могут проверять аудиторы. На сегодняшний день во всем мире такие услуги могут предоставить только компании Большой четверки мировых аудиторских фирм, в которую входят KPMG, PWC, E&Y и Deloitte. Аудит интегрированной отчетности является сложной и важной деталью в процессе представления интегрированной отчетности заинтересованным пользователям. Как правило, интегрированная отчетность готовится в сжатые сроки, и времени на проверку точности информации и данных недостаточно. Аудиторы берут эту роль на себя, что позволяет избежать ошибок и неточностей. Также аудиторы анализируют существующие процессы сбора информации и деятельность, описанную в отчетности, выявляют слабые стороны, предоставляя руководству организации рекомендации по улучшению. Необходимо отметить, что сейчас не существует нормативно закрепленных методик проведения аудита интегрированной отчетности.

Поэтому Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB) создал рабочую группу по интегрированной отчетности, задачей которой является разработка базового подхода к аудиту интегрированной отчетности.

Важным направлением является необходимость разработки национальных стандартов верификации интегрированной отчетности для обеспечения достоверности содержащейся в интег-

рированном отчете информации с целью повышения уровня доверия со стороны заинтересованных пользователей. На сегодняшний день отчетность многих крупных корпораций получает общественное заверение. Например, в Совете РСПП по нефинансовой отчетности процедуру общественного заверения прошел отчет в области устойчивого развития Группы «ЛУКОЙЛ» за 2015–2016 гг. [3], а также годовой отчет АО «Концерн Росэнергоатом» за 2016 г. [4].

Помимо внешнего заверения со стороны общественности и аудиторских компаний, есть еще независимые рейтинговые агентства, которые публикуют составляют рейтинги «Лучший отчет года», «Лучшая интегрированная отчетность» и т. д. Наиболее популярными среди таких рейтинговых агентств, которые могут предоставить аналитический материал, являются «Эксперт РА» и «Интерфакс-ЭРА». Согласно рейтинговому агентству «Эксперт РА», объявлен конкурс годовых отчетов за 2017 г. Целью данного конкурса является дать профессиональной аудитории ключевую информацию об актуальных трендах и лучших мировых практиках годовых отчетов за 2017 г. [5].

Библиография

1. Интегрированная отчетность: учеб. пособие / И. Ф. Попадюк, М. В. Табакова. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2011. 65 с.
2. Табакова М. В., Юшкова В. В., Бомбин А. Ю. Интегрированная отчетность как инновационный курс отображения корпоративной деятельности // Экономика и управление. 2017. № 5. С. 42–49.
3. Общественное заверение отчета в области устойчивого развития Группы «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс]. URL: <http://рспп.рф/photo/view/15658> (дата обращения: 20.12.2018).
4. Общественное заверение годового отчета АО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный ресурс]. URL: <http://рспп.рф/news/view/12335> (дата обращения: 20.12.2018).
5. Конкурс годовых отчетов за 2017 г. [Электронный ресурс] // РА «Эксперт». URL: <http://raexpert.ru/project/report/2017/conference/> (дата обращения: 20.12.2018).

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

АНТИОФШОРНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В РФ И МИРЕ

Ключевые слова: офшорная зона, антиофшорное законодательство, ОЭСР, ФАТФ.

«Офшорная зона — это государство или территория, где законодательство позволяет регистрацию юридических лиц, освобожденных от налогов, или обладающих значительными налоговыми льготами» [4]. В основном освобождаются от налогов компании, получающие прибыль за пределами государства. Офшорные юрисдикции предоставляют корпоративные и коммерческие услуги нерезидентным компаниям, а также на инвестирование офшорных средств.

Существует следующая классификация офшорных зон [6]:

- классическая офшорная зона;
- зона низкого налогообложения;
- другие зоны, которые при определенных условиях создают выгодные условия для налогового и финансового планирования.

В первую группу входят страны законодательство, которых всецело освобождает офшорные компании от налогообложения, так как компания уплачивает государству фиксированную пошлину, с целью продления лицензии на деятельность.

В данной зоне отсутствует требование к ведению финансовой отчетности и предоставлению документов в органы власти (Панама, Багамы и др.).

Во вторую группу входят страны, компании которых имеют заметные льготы при налогообложении и регистрация финансовой отчетности является обязательной (Кипр, Венгрия).

Третья группа включает офшорные зоны, где по условиям законодательной базы и построении грамотных финансовых схем налоги сведены к минимуму (Нидерландов, Великобританию).

За последнее время многие офшорные юрисдикции изменили законодательство, касающееся «отмывания» денежных средств. В результате ревизии были приняты такие меры, как усиление банковского регулирования и межгосударственный обмен налоговой информацией. Также возник термин «антиофшорные», который содержит свод рекомендаций для стран и компаний, которые ведут международную деятельность.

При осуществлении работы с нерезидентными компаниями необходимо руководствоваться двумя основными направлениями:

- Первое — сфера деятельности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).
- Второе — связано с нелегальным учетом доходов, которые получены преступными путями, и финансированием терроризма, чем занимается Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ).

Данные рекомендации касаются банков, а также иных финансовых институтов или финансовых посредников.

Их различие заключается в том, что ОЭСР занимается регулированием налогов, а также регулирует экономические и финансовые аспекты, а ФАТФ и группы, которые с ней сотрудничают, направляют свою деятельность на борьбу с нарушением закона, например: терроризм, оружие, наркотики [5, с. 256].

Существует также ряд организаций, сотрудничающих с ФАТФ и действующих в той же области — они объединяются по региональному принципу государств, в том числе и не являющегося членом ФАТФ. Это Азиатская тихоокеанская группа, группа стран Карибского бассейна и группа стран Юго-Восточной Африки. На данный момент в мире создана полноценная система межправительственных организаций, ведущих данную деятельность: во главе находится ФАТФ; далее — региональные подразделения ФАТФ или региональные организации стран, не входящих в ФАТФ; на национальном уровне действуют подразделения финансовых разведок отдельных государств.

В Российской Федерации активно вводятся нормативные акты, направленные на ограничение использования российскими компаниями офшорных зон. Помимо этого, активно развивается данная политика в других государствах.

Общее направление политики России при регулировании вопроса с офшорами обозначается деятельностью следующих государственных органов:

- Президент и Правительство РФ;
- Банк России;
- ФНС России;
- Федеральная таможенная служба России;
- Росфиннадзор;
- Федеральная служба финансового мониторинга;
- Уполномоченные банки.

В Российской Федерации существует, так называемое, «черные списки», которые применяются с 2003г., их составляет Банк России и Минфин РФ.

В соответствии со ст. 28 ФЗ № 395-1 «О банках и банковской деятельности», российские банки сотрудничают с иностранными банками, которые зарегистрированы на территории офшорных зон. Перечень Банка России распространяется только на деятельность российских банков [1].

В 2007 г. Минфин РФ принял список офшорных зон, который утвержден Приказом № 108н «Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)». Он включает 42 государства [2].

Важность этого списка имеет значение в следующих случаях:

1. Когда российские организации получают дивиденды от иностранных компаний.

2. Согласно ст. 105.14 НК РФ, если сумма дохода по сделке свыше 60 млн руб., то она считается контролируемой.

ФЗ от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ были внесены изменения в Закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и фи-

нансированию терроризма». В данном законе введено понятие бенефициарного владельца, т. е. физическое лицо, являющееся конечным выгодополучателем, и оказывающее фактическое влияние на деятельность компании [там же].

В российском таможенном законодательстве существуют свои поправки.

В ФЗ от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» была введена новая ч. 12 ст. 86 (ФЗ от 28.06.2013 № 134-ФЗ), в которой сказано, что уполномоченному экономическому оператору могут отказать в следующих случаях:

«1) уполномоченным экономическим оператором осуществляется ввоз в Российскую Федерацию товаров, отправителем либо продавцом которых выступает юридическое лицо, зарегистрированное в офшорной зоне;

2) если оплата товаров, ввозимых уполномоченным экономическим оператором в Российскую Федерацию, осуществляется путем проведения финансовых операций через офшорные зоны».

21.11.2013 Совет Федерации заявил: «Правительство России в ближайшее время внесет в Госдуму проект закона о ратификации данной Конвенции».

В данной Конвенции обозначены основные виды сотрудничества налоговых инспекций и государственных органов разных стран по:

- обмена информацией;
- помощи по взиманию налогов;
- предоставлению документов.

В Конвенции указано: «Стороны обмениваются любой информацией, в частности предусмотренной настоящим разделом, которая исключительно относится к исчислению и сбору налогов, взысканию и исполнению налоговых требований, и преследованию путем административного или судебного разбирательства».

Библиография

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1.

2. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ (ред. от 29.07.2017).

3. Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны): приказ Минфина России от 13 ноября 2007 г. № 108н (ред. от 02.10.2014).

4. Антиофшорное регулирование в Российской Федерации: последние изменения законодательства и правоприменительная практика [Электронный ресурс] // Право и управление. XXI век. 2008. URL: <https://gsl.org/ru/press-center/press/> (дата обращения: 14.01.2018).

5. *Жутяева С. А.* Влияние налоговой нагрузки на инновационную деятельность // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI в.: сб. науч. тр. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 255–258.

6. *Хоменко И. В.* Борьба с офшорами в России: краткий обзор законодательства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gestion-law.com/news/articles/1179/> (дата обращения: 14.01.2018).

РАЗДЕЛ IV

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Б. О. Баймурзаев

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ключевые слова: передовые технологии, цифровая экономика, методы развития финансово-технологического сектора, коммерческие банки, международные финансовые организации.

Высокотехнологические разработки начали широко использоваться во всех отраслях современного общества. Важность развития этих технологии в банковских секторах экономики все еще остается одними из важнейших вопросов. Чтобы оставаться на лидирующих позициях и быть конкурентоспособными в современных суровых сферах финансово-экономического рынка, нужно быть готовыми ко всем стадиям преобразования.

На сегодняшний день большинство людей не могут представить свою жизнь без инновационных технологий. Эти так называемые «новшества», прочно войдя в нашу жизнь, стали незаменимыми аспектами существования современного человека. Люди давно уже стали использовать Интернет не просто в качестве развлечения, но и для решения разных задач.

А все началось в далеком 1969 г., с созданием американцами первой интернет-сети. В России же впервые подключили эту сеть в 1990 г. С тех пор Интернет состоит из миллионов пользователей, подключенных друг к другу.

Ранее в 1960-х гг. XX в. американский социалист и публицист Дэниэл Белл выдвигал идею «инновационной экономики», которая затем трансформировала в понятие «новая экономика» Мануэля Кастелла.

На основе этой идеи многие финансовые организации, банки в конце XX в. в начале XXI в. активно начали переходить с традиционного на инновационный метод работы. В настоящее время одним из основных факторов успешной банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. Именно научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще сейчас связывается с понятием «инновационного прогресса».

Электронная экономика — это не только интернет-торговля, это новые технологии в здравоохранении, образовании а также в банковской сфере.

Согласно исследованию, проведенному в 2016 г. компанией MARKSWEEB, 35,3 млн человек, или 64,5% российских интернет-пользователей пользуются интернет-банкингом хотя бы в одном российском банке. В связи с этим можно сделать вывод, что на сегодняшний день крупные финансовые организации уже начали использовать передовые методы работы. Такой подход работы с клиентом, объясняется рядом преимуществ как для банков, так и для граждан, активно использующие эти услуги.

1. Происходят значительные экономии финансов за счет сокращения количество отделений и численности кадрового персонала. Но в то же время банкам приходится расходовать на создание и обслуживание финансово-технологических продуктов и систем. В целом итоги таких преобразований окажут положительный эффект в планирование расходов.

2. Повысится возможность к индивидуальному подходу к клиенту. Все больше начнутся создаваться офисы с инновационными системами самообслуживания. Возрастет популярность дис-

танционных систем банковского обслуживания. У клиентов появится возможность самим выполнять все необходимые банковские операции не взаимодействуя с сотрудниками банков.

3. Изменится система маркетинговых каналов. На сегодняшний день не секрет что, маркетинг является одним из важнейших механизмов любой рыночной экономики. Быть конкурентоспособным и занимать ведущие позиции на современном финансовом рынке не так просто. В связи с использованием таких технологий также можно было бы значительно сэкономить за счет рекламных объявлений. То есть появится возможность распространять рекламные объявления в сети и в устройствах пользователей интернет-банкингом, не тратя средства на их размещение в городских рекламных щитах.

На основании приведенных факторов можно предположить, что в ближайшие годы российские банковские сферы, начнут трансформировать систему работы с клиентами. В современном обществе сформировалась потребность к удобным, быстрым и безопасным услугам, которые, в свою очередь, диктуют правила для формирования рынка банковских услуг.

Электронная экономика — это не только интернет-торговля, это новые технологии в здравоохранении, образовании, а также в банковской сфере.

Большинство развитых стран, таких как США, Япония, Канада, Германия, продвигают механизм идеи цифровой экономики в качестве стратегической цели в финансово-экономических отраслях на ближайшие десятилетия.

Россия же, в свою очередь, активно ведет переговоры с соседними странами в целях совместного сотрудничества в этой сфере. Так, например, в сентябре прошлого года российский министр связи и массовых коммуникации Николай Никифоров, в рамках поездки в республику Казахстан, предложил главе государства Нурсултану Назарбаеву совместно разработать ключевые технологии для цифровой трансформации: «Нам нужно вместе разработать ключевые технологии, за счет которых происходит цифровизация наших экономик», на что Нурсултан Назарбаев ответил положительно.

На Санкт-Петербургском международном форуме (3 июня 2017 г.) Президент России отметил важность этого вопроса: «Россия намерена развивать цифровую сферу сразу по нескольким направлениям, в том числе планируется кратно увеличить выпуск специалистов в цифровой экономике и обеспечить всеобщую цифровую грамотность». Известно, что на создание цифровой экономики будут тратить по 100 млрд в год. Но эффект может быть на триллионы: плюс 9% к ВВП к 2025 г., подсчитали эксперты McKinsey & Company.

Большинство внимания на развитие цифровой экономики уделяет Европейский союз, считая, что будущий уровень экономического роста континента будет зависеть от того, насколько эффективно предприятия используют цифровые технологии. Европейская комиссия отмечает, что те компании, которые не смогут подключиться к цифровым каналам, со временем будут исключены из мирового рынка. Таким образом, автор предлагает рассмотреть следующие возможные варианты для развития данного рынка:

1. Активно сотрудничать с международными экспертами в этой области.
2. Двигаться в этом направлении на примере других стран, которые уже успешно реализовали данный проект в своих финансовых рынках.
3. Оснастить офисы банков инновационными оборудованиями.
4. Обширно развивать интернет-банкинг.

В связи активного распространения инновационных технологий в банковской сфере, как и в других сферах экономики, происходят резкие изменения. Эти изменения в тенденции преобразуют механизм работы банков. Нужно быть готовыми ко всем цифровым прорывам. Если 10 лет назад этим прорывом был Интернет, то сейчас этим может стать блокчейн. Чтобы оставаться конкурентоспособным и быть готовыми к новым изменениям на нынешнем финансово-экономическом рынке труда, банкам необходимо переходить с традиционных на инновационные модели работы.

Библиография

1. Петербургский международный экономический форум [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/pmef-2017/articles/4310316> (дата обращения: 17.01.2018).
2. Минкомсвязь России [Электронный ресурс]. URL: <http://minsvyaz.ru/ru/events/37391/> (дата обращения: 17.01.2018).
3. Mobile Banking Rank [Электронный ресурс]. URL: <http://markswebb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-2017/> (дата обращения: 17.01.2018).
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/ec_research/ (дата обращения: 17.01.2018).
5. Цифровая экономика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/350323-illyuzornyy-mir-pyat-glavnyh-mifov-cifrovoy-ekonomiki> (дата обращения: 17.01.2018).
6. Обзор рынка финансовых технологий [Электронный ресурс]. Московская биржа. URL: <https://www.moex.com/s25> (дата обращения: 17.01.2018).

Н. Н. Басирова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ТРАНСОФРМАЦИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ОАЭ

Ключевые слова: интеграция экономик, свободная экономическая зона, кредитная политика компании.

В свете нестабильной ситуации Ближнего Востока в настоящее время существуют абсолютные различия в политических призмах, через которые государства Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (GCC) и Россия рассматри-

вают регион. В то время как большинство государств GCC оказывается в опосредованной войне против Ирана и рассматривает его как воинственного противника в регионе, Россия расширила свое сотрудничество с Ираном. Подобный конфликт интересов наблюдается в Сирии, где такие страны, как Саудовская Аравия и Катар, инвестировали огромный политический капитал в поддержку сирийских мятежников, тогда как Россия развернула свое политическую, экономическую и военную мощь в поддержку режима Башара аль-Асада [1].

Несмотря на это, объем торговли за вычетом нефтепродуктов между ОАЭ и Россией находится на высоком уровне, достигнув рекордной цифры в 2,1 млрд долл. в коммерческом обмене на 2016 г. Денис Мантуров, российский министр промышленности и торговли, отметил развивающиеся экономические отношения между ОАЭ и Россией, указав на заинтересованность России совместно работать над развитием совместных перспектив. Мантуров добавил, что российская сторона стремится увеличить уровень своего сельскохозяйственного и промышленного экспорта в ОАЭ и регион в целом [2].

Несмотря на усилия властей с обеих сторон, существует ряд факторов, влияющих на финансовое положение компании при открытии филиала в ОАЭ.

Достаточно острым может стать вопрос о контроле платежей и задолженности в условиях, отличающихся от привычных менеджменту компании, которые могут не вписываться в принятую компанией кредитную политику, а порой идут вразрез с ней. Особенно если менеджмент компании был недостаточно осведомлен о практикуемых условиях кредитования на Среднем Востоке с момента начала активных продаж возникает конфликт между ожидаемыми (и применяемыми в других подразделениях компании) процедурами кредитования и реальным течением событий.

Важнейшим изменением кредитной политики для подразделения в ОАЭ (в сравнении с подразделениями компании в России и СНГ) является отсрочка платежа. Российские компании предпочитают практически полную предоплату, особенно после кризиса 1998 г. Однако такой вид оплаты не принят в индустриальном

секторе на Ближнем Востоке: компании в основном работают на условиях отсрочки платежа.

При запросе отсрочки платежа российскими компаниями необходимым условием рассмотрения такого запроса является предоставление клиентом финансовых отчетов, чтобы отдел финансового контроля мог убедиться в платежеспособности клиента. Подобные условия были затребованы в отделении компании Specta Gulf FZE на Ближнем Востоке. Такие меры также не практикуются в ОАЭ. Запросы менеджеров компании предоставить финансовую отчетность были приняты рядом клиентов как безосновательные, а некоторыми клиентами даже как оскорбительные (ментальность на Ближнем Востоке значительно отличается от русской, что приводит к возникновению конфликтов с клиентами в силу неосведомленности российских менеджеров и их недостаточного опыта работы за рубежом). Решение изменить кредитную политику и установить отсрочку платежа в 30 дней не было легким. Оказалось, что и при такой политике, компания теряет множество крупных клиентов, которые платят в течение 60 и 120 дней. Таким образом, часть рынка потеряна из-за невозможности предоставить конкурентоспособные условия отсрочки платежа.

Клиентам, находящимся за пределами ОАЭ (Саудовская Аравия, Иран, Бахрейн, Египет и т. д.), давать отсрочку платежа еще рискованнее. Если клиент задерживает оплату и не реагирует ни на звонки, ни на электронные письма в течение долгого времени, то ответственному продавцу или региональному руководителю придется лететь к клиенту для личной встречи и выяснения причин просрочки платежа, что накладно для компании.

Оплата чеком не практикуется на территории России, однако большинство корпоративных клиентов на территории ОАЭ выполняют оплату чеком на имя компании. Когда чек готов, менеджер по продажам должен забрать чек и передать его в офис. Затем чеки отвозят в банк и кладут на счет компании.

Возникают следующие трудности: очень часто продавец не может сразу же забрать чек в связи с загруженностью на рабочем месте. Особенно если клиент находится не в Дубае, а в соседнем эми-

рате, и потратить весь день на то, чтобы забрать чек на небольшую сумму, является нецелесообразным. Приходится ждать, когда появятся другие задания в том же эмирате, и только тогда организовывать поездку. После того как чек положен на банковский счет компании, пройдет 3–4 дня, пока финансовый отдел (расположенный в России), увидит деньги на счету и спишет долг с контрагента. Таким образом, порой оплата контрагента проводится в системе как «оплата с опозданием», хотя чек был готов вовремя.

В других случаях клиент сообщает о готовности чека, продавец приезжает и получает чек — но чек выписан на более позднюю дату или же выдает два чека для оплаты одного инвойса и один из чеков датирован более поздней датой. В таких случаях чек в банк положить нельзя до даты погашения, указанной на чеке, и они хранятся в сейфе в офисе компании. Чеки заносятся в систему сразу после того, как доставлены в офис, но до получения денег на счету компании у контрагента будет «висеть» непоплаченный платеж. Если до погашения чеков клиент выставляет новый заказ, при наличии не обналиченного чека отгрузку в основном разрешают, так как чек считается почти стопроцентной гарантией получения платежа, хотя и с опозданием. Конечно, существует риск, что на счету клиента нет достаточных средств.

Задержка платежа может возникнуть в связи с отсутствием лица, уполномоченного подписывать чеки компании (в большинстве случаев право подписи есть только у владельца или генерального директора компании), тогда нет иного выбора, как ждать его возвращения из отпуска или бизнес-поездки. Некоторые клиенты выдают чек на текущую дату, но просят поддержать его в течение нескольких дней (недель), так как ожидают поступления средств на счет. В таком случае просьбу клиента обычно выполняют, но только если речь идет о задержке не более нескольких дней. Если положить чек в банк вопреки просьбе клиента, то в случае недостаточных средств на счету клиента, чек будет возвращен банком, клиент оштрафован банком. Возврат чека занимает время, придется просить клиента выписывать новый чек (что может быть на этот раз намеренно затянуто со стороны клиента), к тому же продавец рискует испортить отношения с клиен-

том, и в следующий раз выдача чек будет просрочена. Принимая во внимание все эти минусы, компания считает, что более рациональным является решение подождать с депозитом чека в течение нескольких дней.

Оплата банковским трансфером имеет свои минусы — банковская комиссия за перевод. По условиям платежа эта комиссия всегда должна быть оплачена клиентом, но в некоторых случаях клиент перечисляет ровно сумму, указанную в инвойсе, а банк вычитает свою комиссию с этой суммы, так что компания получает меньше, чем указано в инвойсе. Другой вариант — клиент оплачивает комиссию своего банка-отправителя, а банк-получатель взимает комиссию за перевод денег из отправленной суммы, в итоге опять компания получит меньше денег, чем полагалось по инвойсу. Клиенты отказываются оплачивать такого рода недоплату, в большинстве случаев ее списывают как безнадежные долги. Пока эта сумма не списана, она проявляется в балансе клиента как просроченная задолженность, и при следующей отгрузке приходится отправлять запрос на согласование кредитному контролеру.

Несмотря на определенные трудности, возникающие в связи с интеграцией международных компаний, ОАЭ остаются популярными для открытия бизнеса, в том числе, из-за своего стратегического расположения. Дубай географически является мостом между Дальним Востоком и Европой по оси восток-запад и соединяет СНГ и Африку по оси север-юг. Бизнес в Дубае позволяет наладить торговые связи с более чем 1,5 млрд человек в регионе, включающем союз стран Персидского залива, Ближний Восток, СНГ, Среднюю Азия, Африку и азиатский субконтинент. Разносторонне развитый рынок предоставляет возможности как для поставщиков-производителей продукции, так и для реэкспортеров. Доступность региона поддерживается более чем 120 судоходными линиями и 85 авиакомпаниями, соединяющими ОАЭ с более чем 130 глобальными (аэро)портами.

Библиография

1. Central Bank of UAE Annual report 2016. UAE, 2017. 82 p.

2. URL: <https://www.khaleejtimes.com/business/local/uae-russia-ties-continue-to-grow> (дата обращения: 24.12.2017).

3. Емелин В. Н., Пивкина Е. И. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2014. № 8.

4. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. 2015. № 2. С. 272–274.

5. Ширяева Г. Ф., Ахметзянова А. А. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на основные показатели финансового состояния // ФЭН-Наука. 2014. № 7. 2014. С. 18–20.

6. Young K. The political economy of energy, finance and security in the United Arab Emirates. Between the Majilis and the Market. London, 2014.

A. A. Boguleva
*Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics
Saint-Petersburg, Russia*

SOCIAL NETWORK AS THE USERS' MODERN DIGITAL INFORMATION ENVIRONMENT: FOR AND AGAINST

Key words: *social media, social networks, digital informational environment, modern communication, users of information.*

The social network is an interactive multi-user web site consisting of people who create, upload and share content. The cumulative audience of all kinds of social networks, markedly exceeds a billion people today. A significant number of users, no matter what they do on the Web, do not even leave their account at all. Prerequisites for social networks are guest books, which are web-applications consisting of a list of messages shown from the last to the first, forums that are grouped thematically where each visitor can leave a message on the given topic in response to the previous one, and blogs that allow each participant

maintain a journal similar to a personal diary. Messages are sorted in chronological order, and other visitors can leave comments on messages, while the user can create lawsuits «friends» or restrict access to your journal). Gradually, on the basis of these forms of communication, social networks began to form, the distinctive features of which is the existence of clearly established links between the participants. Social networks are the main reason why the amount of time spent on the Internet is growing. Their main advantage is that users are able to claim their interests and share them with others. Moreover, this gives grounds to assert that social networks are not only a means for communication, but also a powerful marketing tool. Moreover, researchers believe that they will soon become a necessary tool for conducting activities. Social networks serve as a platform for informal communication, help create new music and find new employees and businesses partners.

Actuality and significance of research. In the past decade, information technologies have quickly entered today's society. Computers have become a powerful means of communicating people, and thanks to the invention of the Internet, users have received unique global communication opportunities around the world. Today teenagers are significantly different from teenagers Parents often wonder how can their children spend so much time near the computer when the weather outside is so nice! Indeed, modern adolescents and social networks have become almost inseparable. This is Internet addiction that has captured the children's consciousness and filled their entire inner world. After all, ten years ago one could see noisy teenagers and hear the laughter of children playing outside. Now children and adolescents are increasingly spending time on their favorite computers, which have replaced them with real friends, outdoor entertainment and even their parents. From about 11 years old, adolescents begin to immerse themselves in an active society with their peers, giving parents second priority Social networks provide a temporary opportunity to make friends, hobbies, learn a lot of new information and get rid of the feelings of loneliness that is often the experience of many teenagers. There a child can find like-minded people, share soul-sentiments, ask advice from older friends. Another negative side of communication of adolescents in social networks is the limitation of communicative opportunities in

the real world. Often teenagers, who are accustomed to getting acquainted «in absentia», have problems in striking real conversations and having acquaintances. After all, on the Internet, a child can choose for himself any role, make himself better, prettier, come up with an ideal, but in life everything is not so simple, because you are what you are, and some are not ready to accept it. Artificial friends in social networks deprive teenagers of the opportunity to learn the sincerity of true friendship. Unfortunately more and more often friendship is measured by the number of virtual friends than real friends. Of course, the social network is becoming more popular with teenagers every day. And unfortunately not everyone can correctly use it.

Expert's opinions. According to the study conducted by Larry Rosen, Professor of Psychology at the University of California State, too much enthusiasm for sub-shoots by social networks can lead to a negative health problems. For the past twenty-five years, Larry Rosen has been studying how new technologies have negatively impacted people. The latest research conducted by him affects the impact of social networks on the health of schoolchildren. He reported his results to the meeting of the American Psychological Association. Larry Rosen concluded that teenagers seriously addicted to technological innovations, such as the Internet or video games, more often than their peers have problems with digestion, suffer from insomnia, or depression. He also explained that those who constantly communicate in social networks are mostly prone to narcissism. The study focuses on the negative impact of social networks on the success of the user. It also became clear that schoolchildren, who decided to «go» to their page for at least 15 minutes while the experiment was going on, showed low performance in comparison with others. However, forty-two percent of these students were able to text with their eyes closed in the message box of the social network.

Some statistic facts. Often the tandem of «adolescents and social networks» is detrimental to the child's psyche, and sometimes to life. Communicating in social networks adolescent joins various groups, subcultures, and acquainted with co-explanatory people. All this can be a lamentable result for the unstable psyche and even the life of a teenager who easily enters into trust and is influenced by influence.

Diagram of frequently visited social networks:

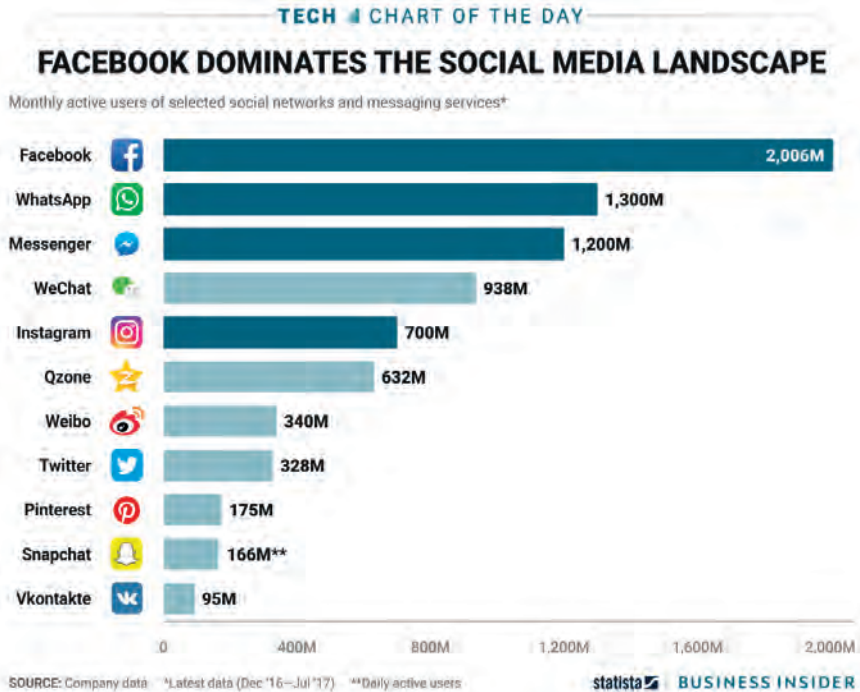


Fig. 1. The diagram of the most popular international social media landscape [4]

Conclusion. It is impossible to unequivocally judge the influence of social networks on personalities. Of course, everything has its drawbacks and advantages. One should only remember that everything must be done with a sense of proportion, including the use of the Internet. But nevertheless, I believe that social networks have already become a disease. It is difficult to find a person who would not be registered in any social organization or network. Moreover, the worst thing is that almost everyone is dependent on these same networks. Although they take away a lot of real time, for which a person could manage to do and see a lot of interesting things. Man does not represent

his life without the Internet. Without even noticing, they change the real life to a virtual one, thereby harming themselves.

Bibliography

1. Informational-news portal [Electronic resource] URL: <http://popular-journal.ru/socialnye-seti-zlo-interneta/> (access date: 08.12.2017).
2. Professor Larry Rosen's official website [Electronic resource] URL: <http://drlarryrosen.com/me-myspace-and-i/> (access date: 08.12.17).
3. Informational-news portal about social media [Electronic resource] URL: <http://social.ecospace.ru/> (access date: 08.12.17).
4. Informational platform for media professionals [Electronic resource] URL: <https://sproutsocial.com/insights/social-media-audit/> (access date: 08.12.17).

И. А. Воронин, Э. С. Акаев

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

D. Pomes

*University of International Studies of Rome — UNINT
Rom, Italy*

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, импорт, санкции, структура товарооборота, экспорт.

Внешнеэкономическая деятельность является важнейшей составляющей экономики любого государства. Традиционной и наиболее развитой формой внешнеэкономической деятельности является торговля, она составляет около 80% всего объема международных экономических отношений. По данным Всемирной

торговой организации, объем мировой торговли с начала 2017 г. составил 6,5 трлн долл.

На протяжении длительного времени, начиная с времен торгового пути «из варяга в греки» и до настоящего времени, Россия является активным участником формирования европейского и мирового рынков. Для каждого временного периода внешней торговли России характерны свои тенденции развития и проблемы, товарная и географическая структура, динамика внешнеторгового оборота.

Тенденции международной торговли нашей страны сегодня во многом обусловлены «ухудшением экономической ситуации в России, начавшейся в 2013 г. со спада инвестиционной активности, усугубилось... рядом серьезных факторов» [5, с. 16], в том числе действующей санкционной политикой зарубежных стран.

На основе имеющихся данных Федеральной таможенной службы, в 2014 г. товарооборот России составлял 784 млн долл., в 2015 г. — 526 млн долл., в 2016 г. — 458 млн долл. Таким образом, товарооборот за два года сократился на 41,6%. Объемы экспорта и импорта в стоимостном выражении упали до минимумов последних пяти лет из-за действующего продовольственно-го эмбарго, девальвации рубля и сокращения производства.

Если сравнить страновую структуру внешней торговли России (табл. 1) за первое полугодие 2014 г. и 2017 г., то мы увидим, что первая десятка основных торговых партнеров не изменилась, изменился лишь их порядок. Основным торговым партнером является Китай, Германия с Нидерландами поменялись местами, Италия и Польша сохранили за собой 4-е и 9-е место соответственно. Укрепили свои позиции Южная Корея и США, место Великобритании заняла Франция. Турция с 5-й строчки в числе основных торговых партнеров переместилась на 7-е место, Япония с 6-е на 8-е.

В структуре групп стран — торговых партнеров России за период с 2014 по 2017 гг. также нет значительных изменений. Крупнейшим экономическим партнером нашей страны остается ЕС, его доля в общем товарообороте остается значительной — 43,9% или 117,8 млрд долл. Второе место занимают страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Таблица 1

**ТОР-10 стран по объемам внешней торговли России
в 2014 и в 2017 гг.**

Место	Страны	Январь–июль 2014 г., млрд долл.	Место	Страны	Январь–июль 2017 г., млрд долл.
1	Китай	51,8	1	Китай	35,4
2	Нидерланды	45,0	2	Германия	22,9
3	Германия	41,2	3	Нидерланды	20,6
4	Италия	30,0	4	Италия	11,2
5	Турция	18,4	5	США	10,7
6	Япония	18,2	6	Южная Ко- рея	9,8
7	США	18,1	7	Турция	9,3
8	Южная Ко- рея	16,1	8	Япония	8,4
9	Польша	14,7	9	Польша	7,6
10	Велико- британия	12,3	10	Франция	7,1

Положительная динамика товарооборота наблюдается в первом полугодии 2017 г. В первом полугодии 2017 г. **внешнеторговый оборот России** составил 268,6 млрд долл. США, увеличившись на 28,3% по отношению к первому полугодью 2016 г.

В первом полугодии 2017 г. заметно увеличился товарооборот со странами СНГ (на 27,1%) и странами ЕАЭС — на 27,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Страны дальнего зарубежья являются главными торговыми партнерами России. В первом полугодии 2017 г. их доля в товарообороте составила 87,7%, в экспорте — 87,0%, в импорте — 88,8%. Традиционно именно эти государства закупают у России основные и экспорта — нефть, углеводороды и металлы. По данным федеральной таможенной службы РФ, внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья в первом полугодии 2017 г. вырос на 28,5% — до 235,5 млрд долл., при этом импорт увеличился

на 29,4%, а экспорт — на 27%. Лидерами по росту товарооборота за данный период являются Южная Корея, Польша и Китай.

Объемы экспорта России с 2014 г. имеют тенденцию снижения, но в I полугодии 2017 г. экспорт вырос по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. на 29% и составил 167,6 млрд долл.

Основой российского экспорта в страны дальнего зарубежья традиционно являлись топливно-энергетические товары, в I полугодии 2017 г. удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 66,6%. По сравнению с предыдущим периодом 2016 г. в общем объеме экспорта выросла доля топливно-энергетической продукции на 4,3%, почти не изменилась доля металлов и изделий из них — +0,1%, доли остальных экспортируемых товаров сократилась. Наибольшее сокращение наблюдается по машинам и оборудованию — доля данного товара сократилась с 6,1 до 4,9% в объеме экспорта.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в I полугодии 2017 г. доля топливно-энергетических товаров составила 34,4% и в отличие от структуры экспорта в страны дальнего зарубежья она сократилась по сравнению с тем же периодом 2016 г. на 1,8%. Удельный вес экспорта машин и оборудования в эти страны наоборот вырос с 13,8 до 15,8%.

В целом в структуре экспорта России в I полугодии 2017 г. увеличился удельный вес топливно-энергетических товаров, металлов и изделий из них, снизилась доля химической промышленности и каучука, машин, оборудования и транспортных средств, продовольственных товаров и с/х сырья, древесины и целлюлозно-бумажных изделий.

В период введения взаимных санкций между Россией и ее основными торговыми партнерами наблюдается значительное снижение объема импорта. Основные санкционные ограничения касаются ввоза в нашу страну высокотехнологического оборудования, что, безусловно, влияет на темпы модернизации и развития экономики в целом. Основной ввоз технологий в досанкционный период был из стран Западной Европы. В настоящий момент наблюдается сокращение объема импорта из ЕС на 11,7% по сравнению с 2013 г. Импорт японских товаров в Россию упал на 19,6%

относительно 2013 г., даже ввоз продукции из Китая сократился на 4,3%. Часть импортных товаров из стран, присоединившихся к санкциям против нашей страны, заменили товары из других стран. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. вырос импорт из стран Латинской Америки — темп прироста +123,9% за год. Основной прирост пришелся на Кубу. Нарастили свой импорт отдельные страны Юго-Восточной Азии, такие как Гонконг — +18%, Сингапур — +9%. Несмотря на то, что санкционная инициатива исходила в основном из США, эта страны увеличила свой импорт в Россию на 12%.

Первое полугодие 2017 г. помимо роста экспорта продемонстрировало рост импорта на 27,2% по сравнению с I полугодием 2016 г. Позитивным является то, что наблюдается рост импорта по группе машинно-технической продукции, так нужного стране промышленного и лабораторного оборудования, а также фармацевтической продукции, продовольствия. Так доля импорта машин и оборудования выросла за год на 2,9%, с 47,2 до 50,1% (рис. 1). Объем ввоза в стоимостном выражении этой группы товаров увеличился на 34,6%.



Рис. 1. Структура российского импорта со странами дальнего зарубежья в I полугодии 2017 г.

Из стран СНГ к нам в основном продолжает поступать продовольствие и сырье для его производства, оно составляет 23,0% в общем объеме импорта товаров из этих стран.

Анализ внешнеторговых связей России с 2014 по 2017 г. позволяет сделать вывод о том, что после введения взаимных санкций между Россией и ее основными торговыми партнерами наблюдается снижение внешнего товарооборота России в основном с странами ЕС, хотя общим объемом доля торговли с Европой остается значительной.

Первое полугодие нынешнего 2017 г. позволяет надеяться на то, что возможен перелом тенденции. Так, положительное внешнеторговое сальдо нашей страны увеличилось за январь–июнь на 15,9 млрд долл. по сравнению с аналогичным периодом прошлого 2016 г. и составило 66,8 млрд долл. США. Позитивно то, что увеличился ввоз машин и оборудования.

Положительная динамика внешнеторговых показателей обусловлена адаптацией российских и зарубежных компаний к работе в условиях санкций и продовольственного эмбарго.

Библиография

1. *Белокопытов А. В.* Факторы экономического роста России в условиях санкционного прессинга // Российское предпринимательство. 2016. № 2. С. 142–154.

2. *Гордеев В. С., Михайлова Т. Н., Павлов П. Н.* География транспортных потоков внешней торговли Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 10. С. 1229–1236.

3. *Дробот Е. В.* Особенности внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в условиях санкционной политики // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 16. С. 1879–1902.

4. *Дробот Е. В., Ботарин И. В., Пекки В. Д.* Анализ условий внешней торговли России и стран Запада в условиях санкционных войн // Экономические отношения. 2017. № 1. С. 27–40.

5. Финансы в открытом мире: монография. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 176 с.

6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs.ru/index.php> (дата обращения: 14.01.2018).

7. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 14.01.2018).

8. Официальный сайт Министерства экономического развития. URL: <http://www.ved.gov.ru> (дата обращения: 14.01.2018).

Я. Ш. Гаврилова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: *инфляция, экономическое развитие, падение цен, антиинфляционная политика.*

Учитывая тенденции современного экономического развития, исследователи отмечают, что многие страны испытывают на себе влияние постоянного роста цен. Какую бы ни пришлось рассматривать фазу экономического цикла, редко можно обозначить падение уровня цен. Под инфляцией в научной литературе обычно подразумевают устойчивую и долгосрочную тенденцию увеличения среднего уровня цен, а также обесценивание денег. Именно уровень инфляции в экономике призван быть своеобразным индикатором не только устойчивости и эффективности экономики государства, но и состояния его денежной массы.

Нежелательные последствия инфляции, обусловлены, прежде всего, стремительным ростом уровня цен на товары и услуги, не находящимся во взаимосвязи с повешением качества, а также являющимся источником снижения доходов населения [4, с. 32].

Инфляция в Российской Федерации имеет определенную специфическую природу и является актуальной проблемой. Существует множество точек зрения относительно инфляции в Рос-

сии, однако их многообразии можно свести к двум основным направлениям — немонетарное и монетарное. Исходя из первой точки зрения, инфляция имеет не денежную — не (или не только) монетарную природу, по другому мнению, инфляция относится к чисто денежным явлениям.

Специфической чертой инфляции в России является ее уход корнями в ранее реализованную в нашем государстве и централизованную (командную) систему хозяйства. Источник находится в двух основных факторах: технологическая отсталость и развитый монополизм.

В период 2009–2013 гг. инфляция в РФ была умеренной, однако ее резкий рост в 2014–2015 гг. обусловлен действующей санкционной политикой в отношении нашей страны, а также разрывом многих торговых связей и снижением курса рубля, который стал результатом политических решений Российской Федерации (см. рис. 1) [2, с. 7–8].

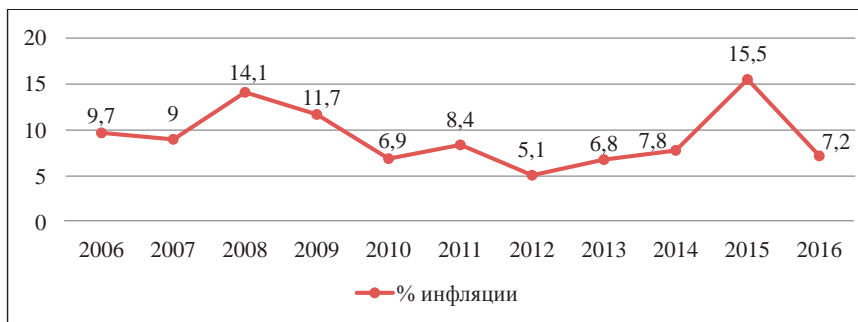


Рис. 1. Динамика уровня инфляции в России за 2006–2016 гг. [5]

На сегодняшний день выделяют несколько, так называемых, элементов-провокаторов, которые инициируют появление инфляционных процессов в Российской практике (см. табл. 1).

В связи с тем, что инфляция, характерная для нашего государства, имеет ряд особенностей, необходимо разработать и внедрить особый перечень методов ее регулирования, которые бы в полной мере соответствовали современным актуальным услови-

Элементы-провокаторы инфляционных процессов в России

Элемент-провокатор	Сущность элемента
Девальвация рубля	<p>Тенденция была обусловлена такими обстоятельствами, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> – замедление темпов роста экономики; – падение цен на нефть и другие ресурсы, составляющие значительную часть экспорта РФ. <p>Следствие такой стремительной девальвации национальной валюты стало резкое повышение цен на товары, ввозимые в страну, а это значительно ускорило рост цен уже в 2015 г. [1, с. 6]</p>
Институциональная среда	<p>Влияние на развитие инфляционных процессов — источник недостаточного уровня развития конкуренции в экономике, а также активности с предпринимательской стороны.</p> <p>В значительной степени на развитие инфляции оказывают влияние:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие монопольного ценообразования; – реализация политики ценовых сговоров
Состояние госбюджета	<p>Отличительная особенность инфляции в РФ — ее развитие в случаях, когда наблюдается профицит / дефицит федерального государственного бюджета, Данный фактор является индикатором отсутствия взаимосвязи между инфляцией и бюджетно-налоговой политикой.</p> <p>В предкризисный период для России был характерен бюджетный профицит, однако уже в 2009 г. на смену пришел серьезный дефицит бюджета, который был обусловлен экономическим спадом и рядом других факторов, среди которых:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сокращение общего объема экспортной выручки; – увеличение расходов, связанных с преодолением кризиса и дотациями регионам
Малый экспортный сектор	<p>В период 2013–2016 гг. характерной чертой являлось превышение годовых объемов экспорта над объемами импорта. Стоит отметить, что превыше-</p>

Элемент-провокатор	Сущность элемента
	ние значений экспорта над импортом обеспечивает положительное сальдо торгового баланса, являющейся положительной чертой развития страны. Однако следует учесть, что разрыв между значениями экспорта и импорта небольшой, что свидетельствует о большой зависимости нашей экономики от импортных товаров, и, как следствие, высоком уровне цен
Монетарная политика эмитентов резервных валют	С 2011 г. центральные банки всех без исключения стран-эмитентов мировых резервных валют осуществляют программы масштабной эмиссии необеспеченных денег. Для нашей страны такая политика обернулась увеличением зависимости государства от реализации нефти, а также оттоком иностранного капитала, провоцируя при этом рост инфляции в России [4, с. 34]

ям экономического хозяйствования. Разработанная антиинфляционная программа должна основываться на анализе реального развития рыночных отношений в государстве, а также учитывать положительное влияние от использования различных рыночных механизмов при участии государства [1, с. 7].

Сегодня, как никогда ранее, актуальна необходимость разработки и последующей реализации наиболее эффективной ценовой политики, базирующейся на целом арсенале факторов, деятельность которых, прежде всего, выстроена так, чтобы минимизировать разного рода немонетарные ценовые компоненты инфляции. К таким компонентам относятся:

- избавление экономики от монопольной зависимости;
- исполнение мер контрольного характера за принятыми лимитами роста тарифов на услуги, которые предоставляются естественными монополиями;
- попытки стимулирования рыночной конкурентоспособности;

- наиболее эффективное управление таможенными пошлинами, устанавливаемыми на ввозимую и вывозимую продукцию [3, с. 279].

Таким образом, когда происходит выстраивание ориентиров на долгосрочную перспективу, для государства необходимым является ряд таких мероприятий, как:

- 1) приведение в жизнь (реализация) функциональной хозяйственно-экономической системы;
- 2) внедрение наиболее результативных методов регулирования инфляционных процессов с учетом особенностей экономического развития страны.

Библиография

1. Гредасов А. М., Андреев С. Ю. Антиинфляционная политика в России и за рубежом: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2016. № 8.8. С. 5–8.

2. Курганский С. А. Инфляционный тренд в России // Изв. Иркут. гос. экон. акад. 2015. № 3. С. 5–10.

3. Орлов А. И. Оценка инфляции по независимой информации // Научный журнал КубГАУ = Scientific Journal of KubSAU. 2016. № 108. С. 259–287.

4. Токаева Т. И. Инфляция и методы ее регулирования // Пространство экономики. 2014. № 2–3. С. 31–35.

5. Официальный сайт портала «Мировая экономика». URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia&table=inesia> (дата обращения: 10.12.2017).

К. В. Глушич

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Ключевые слова: безработица, виды безработицы, потери от безработицы, социальные последствия.

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Она выступает как сложное макроэкономическое явление. «В экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее» [1, с. 202]. Нивелирование данного явления и достижение высокого уровня занятости — цель любого государства.

По определению международной организации труда или МОТ (специализированное учреждение ООН) безработными являются лица старше минимального трудоспособного возраста и которые:

- а) «без работы»;
- б) «готовы немедленно работать»;
- в) «искали работу».

Принято различать безработицу краткосрочную и долгосрочную. Краткосрочная делится на: а) сезонную, которая обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей (сельское хозяйство, рыболовство и др.); б) технологическую, связанную с технологическими особенностями производства в некоторых видах деятельности; в) фрикционную, которая связана с добровольным уходом с работы и поиском новой. Краткосрочная безработица считается «естественной» и не наносит существенного ущерба ни уровню жизни населения, ни экономики в целом.

Особого внимания со стороны государства требует долгосрочная безработица, которая в свою очередь делится на: а) структурную, которая является следствием несовпадения величины спроса и предложения на рабочую силу; б) конъюнктурную, связанную с конъюнктурными колебаниями в экономике, когда в период общего экономического подъема она падает, а в период кризиса наоборот растет; в) обусловленную высоким уровнем минимальной оплаты труда, когда предприниматели вынуждены сокращать количество рабочих мест с тем, чтобы снизить из-

держки и перекладывать должностные функции на оставшийся персонал.

Уровень безработицы в 2013 и 2016 гг. в целом по России был 5,5% от численности экономически активного населения (табл. 1). Однако налицо территориальные особенности.

Таблица 1

Динамика численности экономически активного населения (ЭАН) и уровня безработицы в РФ с 2013 по 2016 гг. в разрезе федеральных округов

Федеральные округа РФ	ЭАН, тыс. чел.			Уровень безработицы, %		
	2013 г.	2016 г.	Изменения (+/-)	2013 г.	2016 г.	Изменения (+/-)
Центральный	24 447,0	24 770,1	323,1	3,3	3,5	+0,2
Северо-Западный	11 391,3	11 500,2	108,9	4,3	4,6	+0,3
Южный	10 675,2	11 889,2	1214,0	6,5	6,4	-0,1
Северо-Кавказский	8075,9	8278,91	203,0	13,0	11,0	-2,0
Приволжский	18 975,6	18 953,9	-21,7	4,9	4,8	-0,1
Уральский	10 309,0	10 298,4	-10,6	5,7	6,1	+0,4
Сибирский	13 269,0	13 247,0	-22,0	7,2	8,0	+0,8
Дальневосточный	7347,8	7402,7	54,9	6,5	5,8	-0,8
<i>Россия в целом:</i>	75 528,9	76 636,1	1107,2	5,5	5,5	-

Источник: расчеты выполнены по данным Росстата [5].

Самая низкая безработица в 2016 г. была в Центральном федеральном округе — 3,5% (табл. 1), на территории г. Москва она и во все составляла уровень фрикционной безработицы — 1,8%, в Мос-

ковской области — 3,3%. Самый низкий уровень безработицы в 2016 г. в России был зафиксирован в г. Санкт-Петербург — 1,6%.

Если говорить про неблагоприятные регионы, то самая высокая безработица в Северо-Кавказском федеральном округе (табл. 1), и, как следствие этого, в данном регионе повышенная социальная напряженность. В Республике Ингушетия в 2016 г. безработица была 30,2%, т. е. почти каждый третий ищущий работу ее не находил. В Чеченской Республике безработица составляет 15,8% в 2016 г., позитивным можно считать снижение ее уровня с 26,9% в 2013 г. А вот в Карачаево-Черкесской Республике безработица наоборот выросла с 9,8% в 2013 г. до 14,4% в 2016 г.

Общая динамика уровня безработицы в России показана на рис. 1.

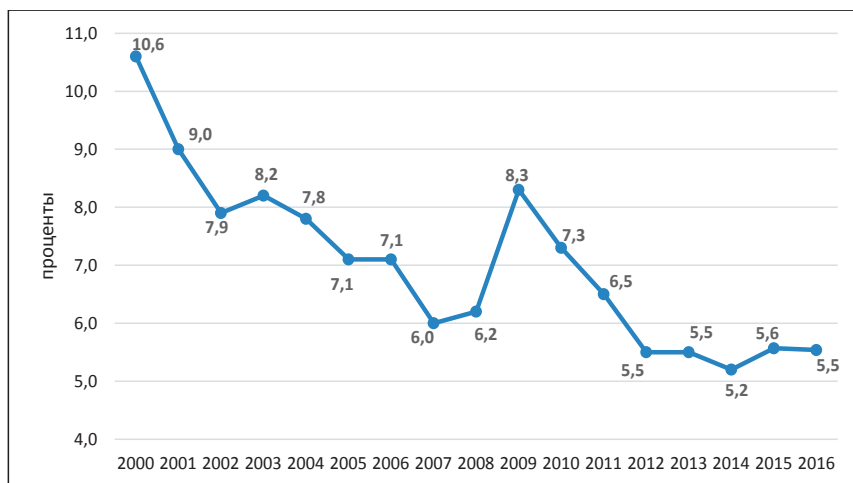


Рис. 1. Уровень безработицы в Российской Федерации в 2000–2016 гг.

Источник: составлен по данным [5]

Начиная с 2000 г. прослеживается уверенная тенденция на снижение уровня безработицы, ее повышение наблюдалось только в кризисном 2009 г., когда в связи с разразившимся мировым кризисом, спровоцированным ипотечным кризисом в

США [4, с. 10], многие предприятия испытывали трудности и вынуждены были увольнять персонал.

С точки зрения уровня безработицы многие зарубежные страны выглядят менее благополучными, чем наша. Средний процент безработных в некоторых странах Европы составил 19,5%, что значительно больше, чем в РФ. В число «лидеров» по этому показателю в 2014 г. входили такие страны, как Греция — 26,5%, Испания — 24,4%, Португалия — 13,9%, Италия — 12,7%. Ниже российского уровня безработица была в Германии — 5,0%, Норвегии — 3,5%, Швейцарии — 4,5%. В США этот показатель составил 6,2%.

Естественно стремление любой страны избежать безработицы и обеспечить всеобщую занятость с целью получения максимально высоких результатов экономической деятельности. Важной характеристикой негативного влияния безработицы на экономику является определение потерь от безработицы. Государство теряет определенную часть валового продукта от того, что безработные не участвуют в производстве товаров и услуг. Определяются эти потери по формуле:

$$\text{Потери} = \frac{\text{ВВП} \cdot \text{Численность безработных}}{\text{Численность занятых в экономике}}$$

Так, в 2016 г. потери от безработицы составили:

$$\begin{aligned} \text{Потери} &= \frac{86\,043,6 \text{ млрд руб} \times 4,2 \text{ млн человек}}{72,3 \text{ млн человек}} = \\ &= 4998,38 \text{ млрд руб.} \end{aligned}$$

Безработица «имеет негативные экономические, социальные и психологические последствия» [2, с. 9]. К экономическим можно отнести, как уже отмечалось выше, уменьшение ВВП и, соответственно, сокращение налоговых поступлений, падение уровня жизни населения, потерю квалификации безработных. Из социальных последствий стоит отметить усиление социальной напряженности и социальной дифференциации, отток квалифицированных кадров на другие территории.

«Тем не менее, существуют и положительные последствия безработицы. Например, повышается социальная ценность рабочего места; увеличивается личное свободное время и свобода выбора места работы, растет социальная значимость и ценность труда. Безработица способствует созданию резерва рабочей силы для структурной перестройки экономики и росту конкуренции между работниками» [там же]. Однако положительные последствия не могут перевесить негативные в своей совокупности.

Безработица — это нормальное экономическое явление, которое сопутствует любой экономической деятельности. Она должна быть в рамках допустимого, в пределах, которые позволят обеспечить эффективный рост производства, а также обеспечить стабильность экономики.

Библиография

1. *Зубкова Ю. В.* Безработица и ее виды. Безработица в России // Актуальные вопросы развития современного общества: сб. ст. IV Междунар. науч.-практ. конф. в 4 т. Курск: Ун-кая книга, 2014. С. 202–206.
2. *Завальнюк А. В.* Занятость и безработица. Экономические и социальные последствия безработицы // Economics. 2016. № 9. С. 8–11.
3. *Климова О. С., Егорова А. Е.* Безработица в России и в мире: анализ основных тенденций // Общество: политика, экономика, право. 2014. № 1. С. 112–116.
4. *Финансы в открытом мире: монография.* СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 176 с.
5. *Официальный сайт Росстата.* URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 17.01.2018).

Н. В. Голубева
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

**ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ В РОССИИ. ОТНОШЕНИЕ,
ПРОБЛЕМЫ И ПОИСК ИХ РЕШЕНИЙ**

Ключевые слова: личные финансы, финансовая грамотность, финансовое планирование, сбережения.

Финансовое планирование — путь к финансовой независимости. Работающее население с зарплатой выше среднего по региону и стране в целом, имеющее высшее образование, к сожалению, не имеет ни малейшего представления о ведении личных финансов. Наличие экономического образования в вузах России также не гарантирует присутствия в повседневной жизни распланированного семейного бюджета и плана финансовых решений. Финансовая грамотность в нашей стране находится на низком уровне, лишь небольшая часть граждан ориентируется в услугах, которые предлагают финансовые институты. От уровня финансовой грамотности населения зависит и экономическое развитие всей страны в целом. Высокая осведомленность жителей в области финансов благоприятно воздействует на социальную и экономическую обстановку в стране. Рост финансовой грамотности снижает риск излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращает количество случаев мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д. Лишь небольшое количество россиян имеет стратегию накоплений до достижения пенсионного возраста.

Вне зависимости от доходов, если человек не контролирует свои расходы, то финансовые проблемы будут преследовать его всегда. С увеличением дохода эти проблемы не становятся более простыми, они лишь усугубляют существующее положение дел. Сегодняшнее общество России в финансовом плане условно можно разделить на несколько групп (см. рис. 1).

Финансовое планирование необходимо любому домохозяйству, каждому человеку, который имеет свой собственный бюджет. Состоятельными людей делает время и капиталовложение, а не спонтанные расходы, приобретение дорогих аксессуаров или ненужных вещей.

Современная экономика развивается настолько стремительно, переходя от среднесрочного планирования к краткосрочному, что население, имеющее стабильный доход и возможность се-

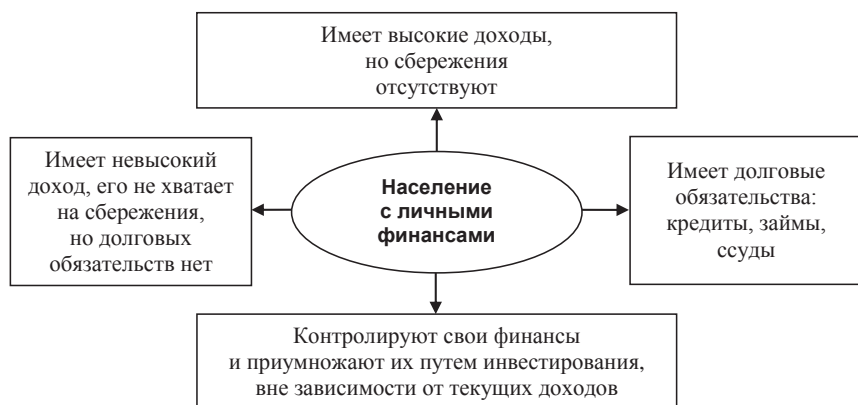


Рис. 1. Деление общества России по отношению к личным финансам

бе ни в чем не отказывать сегодня, быстро переходят в категорию, когда денег нет, и сбережений тоже нет. Но главный риск у населения, которое живет от зарплаты до зарплаты, потому что их следующий рубеж — черта бедности. И лишь немногочисленная группа людей, планирующая свою финансовую активность, может рассчитывать на стабильное будущее в течение ближайшего времени.

Молодое трудоспособное население, имеющее стабильный доход, не планирует свои финансы. Для того, чтобы начать финансовое планирование, не нужно получать дополнительное образование, необходимо разобраться со своими доходами и расходами, поставить себе цель — достичь определенного финансового результата за конкретный промежуток времени. Первичное финансовое планирование включает следующие этапы:

1. Определение личных активов и пассивов каждого конкретного домохозяйства или отдельно взятого гражданина. Квартира в собственности может быть пассивом, если в ней живут, а если она сдается в аренду — это уже актив, так как кроме определенных расходов, она приносит и доход.

2. Ведение ежедневного и подробного учета личных расходов. Используют при этом и возможности Excel или работают в под-

ходящем приложении из Apple Store или Google Play. Если в домохозяйство входят несколько членов, которые расходуют средства и пополняют бюджет, учет ведут в одной программе или файле, а доступ к нему обеспечивают всем членам домохозяйства, имеющим доступ к финансам. Планомерно каждый день ведется подробный учет потраченных денежных средств.

3. Анализ и учет доходов домашнего хозяйства. Зарплату разделяют на аванс, квартальные и годовые премии, отпускные и т. д. Денежные средства в виде поступления финансовой помощи от родственников или денежные подарки тоже входят в состав доходов домохозяйств.

4. Составление личного финансового плана. Разрабатывают верную и подходящую к конкретному домохозяйству цель. Она может быть любой: от покупки нового автомобиля до сделать своего ребенка миллионером. Выбирая цель, устанавливают для ее достижения реальные временные рамки, понимая при этом, что такой процесс займет некоторое время.

5. Введение плана в повседневную жизнь. На этом этапе контролируют расходы, следят за доходами и постоянно делают сбережения или инвестируют. По данным финансовых экспертов, инвестировать нужно около 20% от всех доходов.

Необходимо отметить, что капитализация всегда движется в двух направлениях: с увеличением накоплений или потерей сбережений. Денежные средства растут лишь в том случае, если заработанные проценты остаются на счете для того, чтобы зарабатывать дополнительные деньги.

В России на сегодняшний день распространено несколько вариантов увеличения своих сбережений.

Открытие вклада

Самый распространенный вариант у населения стать вкладчиком, открыв депозитный вклад в государственном банке. Но необходимо учитывать, что если клиент решит расторгнуть договор раньше оговоренного срока, предусматриваются штрафы, есть риск потерять накопленные проценты. Оформив депозит, денежные средства будут ежемесячно накапливаться, но забрать хотя бы часть из них вкладчик, согласно договору, не сможет.

Открыть депозит довольно просто, нужно лишь выбрать проверенную и надежную банковскую структуру, прийти в офис, выбрать подходящий продукт банка, подписать договор и необходимые документы. Далее необходимо просто вносить деньги на счет самому или перечислять определенную сумму из заработной платы. Так как вклады действуют установленный срок, после окончания его действия нужно просто открыть новый, удержавшись при этом от соблазна забрать накопленные денежные средства. Даже проценты необходимо не снимать и тратить, а капитализировать, добиваясь максимальной выгоды. Чтобы депозит приносил большой доход, вклад нужно открыть не в одной, а сразу в трех валютах. Кроме того, законом страхуются вклады до 1 400 000 руб., если сумма выше указанной, то излишки следует перевести еще на один депозит. Но по статистике о системе страхования вкладов осведомлена лишь половина взрослого населения России.

Вложение денег в частные фонды

Ежегодно наши соотечественники предпочитают вкладывать денежные сбережения для накопления пенсии в пенсионные фонды, которые относятся к негосударственным учреждениям. Такие структуры работают по следующей схеме: вкладчики вносят денежные средства в общий фонд, а при достижении пенсионного возраста учреждения начинают «оплачивать старость» своим вкладчикам. Чтобы начать откладывать деньги по этой схеме, нужно только выбрать нужную программу, которая больше всего подойдет будущему вкладчику. Среди преимуществ этой системы выделяют:

- удобство или так называемую прозрачность и простоту. Дело в том, что такие структуры работают только для хранения и увеличения накоплений, которые потребуются вкладчику на пенсии, поэтому в работе продумано все до самых незначительных мелочей;
- вложить денежные средства в фонд могут все без исключения, независимо от того, сколько гражданину осталось до выхода на пенсию — 20 или 10 лет. Для каждого вкладчика и его конкретной ситуации предусматривается специальная

программа, а выбрать наиболее подходящую, поможет сотрудник Негосударственного фонда;

- денежные средства можно вносить на счет любым способом, включая и автоматический через бухгалтерию предприятия, в котором работает вкладчик.

Что касается недостатков, то следует отметить всего один — не слишком высокая доходность. Зато в этих структурах денежные сбережения будут находиться под надежной защитой.

Приобретение недвижимости

Покупка недвижимости самый популярный вид сбережений. Даже если домохозяйство имеет собственное жилье, при возможности приобретается новая квартира, потому что в дальнейшем она приносит преимущества в виде:

- дополнительной прибыли от сдачи в аренду;
- недвижимость останется в целостности, несмотря на возможную девальвацию;
- цена на квартиры и дома, учитывая статистику продаж, увеличивается, особенно в крупных городах.

Для приобретения квартиры часто используется ипотечный кредит, но доходность такого варианта не всегда просчитывается покупателями. По данным «РБК», доходность квартир от сдачи в аренду в России за последнее время значительно упала. Практически во всех крупных городах России с 2013 г. отмечается снижение доходности от сдачи квартир в аренду. Доходность арендных квартир в Москве — самая низкая среди российских городов-миллионников (4,6%). Самым доходным оказался Челябинск (8,6%) [2].

В любом случае недвижимость — самый безопасный способ если не приумножить, то сохранить денежные средства, как показывает история становления новой экономики России. Даже если цена и упадет со временем на 10–15%, депозиты в банках не смогут обеспечить такую же доходность в условиях экономического кризиса.

Вложить деньги в акции

Приобретая акции, можно сберегать, но для этого нужно знать все тонкости экономики, разбираться в ее показателях и терминах, простые граждане могут обратиться за помощью к финансо-

вым аналитикам. Этот способ вложения денежных средств является и самым доходным и рискованным одновременно. Если акции будут выбраны верно, то со временем они могут принести более 200% дохода, в ином случае вкладчик может потерять все свои накопления. На данный момент такой инструмент не используется в нашей стране в должном объеме, так как россияне считают его сложным и не очень понятным.

Покупка золота

Часть населения продолжает вкладывать денежные средства, приобретая золото, потому что оно до сих пор остается высоколиквидным, так как его в любой момент можно конвертировать в «живые» деньги. Это могут быть слитки, монеты, украшения, но скорее всего через несколько десятков лет, продав золото, в номинале будет та же сумма с учетом инфляции и обесценивания бумажных денег, т. е. такой вариант однозначно не принесет большой прибыли.

Грамотное управление своими денежными средствами дает знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике. Каждый член общества должен вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения с использованием накопительных и страховых инструментов. Это невозможно, если он не ориентируется в услугах, предлагаемых финансовыми институтами. Большинство наших граждан принимает решения по управлению своими финансами, не анализируя полученную информацию, а по рекомендациям знакомых, родственников или заинтересованных сотрудников финансовых учреждений. В России крайне низкая информированность населения о том, какие права оно имеет как потребитель финансовых услуг и как их защищать в случае нарушений. Треть населения не признает личной ответственности за свои финансовые решения, считая, что государство должно возместить ущерб в случае потери денежных средств в инвестиционных фондах. Держатели кредитных карт имеют низкий уровень знаний о рисках, связанных с этим продуктом.

Правительство в последнее время принимает ряд законов, чтобы защитить население от последствий принятия неверных

финансовых решений. Первым таким шагом стал принятый новый закон о коллекторах № 230-ФЗ 2016 г., вступивший в силу с 1 января 2017 г. Кроме того, Правительство утвердило стратегию повышения финансовой грамотности граждан России на 2017–2023 гг. Соответствующее распоряжение подписал премьер-министр Дмитрий Медведев 25 сентября 2017 г. Документ уже опубликован на сайте правительства. Разработкой стратегии занимался Минфин. «Цель Стратегии — создание основ для формирования финансово грамотного поведения граждан как необходимого условия повышения уровня и качества жизни, в том числе за счет использования финансовых продуктов и услуг надлежащего качества», по крайней мере, так говорится в резюме к этому документу. Но поможет ли это нашему населению.

С 1 сентября 2016 г. в российских школах начались занятия по финансовой грамотности. Пока — факультативно, а в дальнейшем — в рамках предметов обществознания, математики, ОБЖ, истории и географии. Первопроходцы — Татарстан, Саратовская, Волгоградская, Томская, Калининградская области, Краснодарский, Ставропольский и Алтайский края [1]. В рамках проекта Минфина РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ» были изданы учебники, по которым будут заниматься дети, родители и педагоги со 2-го по 11-й классы. Но на настоящий момент уроки по финансовой грамотности не входят в обязательную образовательную школьную программу.

Чтобы изменить ситуацию с личными финансами необходимо научить граждан сберегать и жить по средствам. Самый лучший вариант больше зарабатывать, а не лучше экономить. Согласно различным исследованиям учет расходов и доходов ведут лишь 25% российских домохозяйств, а о будущей пенсии заботятся менее трети, работающего населения. Работать нужно и правительству и населению. Среди главных проблем, которые предстоит решить, патернализм (возложение ответственности за личные финансовые решения на государство), отсутствие доверия к финансовой системе, несовершенство законодательства, низкая ин-

формированность населения о защите прав потребителя и о своих пенсионных правах и т. д.

Библиография

1. Воздвиженская А. Поле чудес. В школах введены уроки финансовой грамотности // Российская газета — Неделя. 2016. 7 сент.
2. Введение в управление личными финансами [Электронный ресурс]: пособие для студ. экон. специальностей вузов / А. В. Кочетков, В. В. Кочетков, С. В. Макаров [и др.]. URL: <http://textarchive.ru/c-1387632-p2.html> (дата обращения: 25.12.2017).
3. Савенок В. Личные финансы. Самоучитель. СПб.: Питер, 2008.
4. Велесевич С. В России падает доходность от сдачи квартир в аренду [Электронный ресурс] // РБК. URL: <https://realty.rbc.ru/news/577d21419a7947a78ce91336> (дата обращения: 10.12.2017).
5. Тайсон Э. Личные финансы для чайников. М.: Диалектика, 2016.

Т. Д. Дубкова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

СПЕЦИФИКА ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, налогообложение, снижение издержек, промежуточная продукция.

Появление понятия трансфертного ценообразования связано с серединой прошлого столетия, тем временем, когда в промышленности, в связи с процессами концентрации производства, стали образовываться крупные монопольные транснациональные корпорации. Концентрация производства, которая сопровождалась развитием его специализации, предполагала дальнейшую

передачу продукции, изготовленной на одном предприятии корпорации, другому предприятию той же корпорации.

Однако вопросы трансфертного ценообразования могут быть актуальны не только для крупных транснациональных корпораций, но и для менее объемных предприятий, которые имеют структурные подразделения с различными центрами ответственности.

В современных условиях нашей экономики, все большую актуальность приобретает проблема установления трансфертной цены, в особенности, учитывая начавшихся процессов реструктуризации бизнеса.

Децентрализованная система управления компанией, с высоким уровнем самостоятельности, делегированной различным центрам ответственности, является характерной чертой предприятий, использующих трансфертное ценообразование. На руководство компании возлагается ответственность по определению уровня подразделений, которым предоставляется свобода в вопросах внутреннего и внешнего ценообразования, с правом выбора поставщиков и потребителей. В такого рода центрах прибыли менеджер ответственен лишь за доходы и расходы, находящиеся под его контролем.

Трансфертная цена — это условная цена на производимый продукт, оказываемые услуги одного центра ответственности, передаваемая другому центру ответственности того же предприятия. Как правило, подразумевается крупное централизованное предприятие, с самостоятельными подразделениями, которые имеют статус центров прибыли, центров инвестиций или центров затрат. Трансфертные цены подразумевают собой расходы для принимающего подразделения, а также поступления для подразделения, осуществляющего поставки. Это значит, что в процессе установления трансфертной цены, под влияние попадает рентабельность каждого подразделения. Такая трансфертная цена оказывает немалое воздействие на решения, которые принимаются в подразделении, с учетом величины исходных ресурсов и выхода продукции, в конечном итоге и на общие прибыли компании в целом.

Вопросы трансфертного ценообразования считаются одними из наиболее сложных ввиду того, что цена, подлежащая налого-

обложению, интересует как всех участников процесса, так и налоговые органы. В случаях, если сделка проводится на международном уровне, цена для налогообложения становится вопросом, оказывающим влияние на налоговую базу всех государств, участвующих в сделке. И, как правило, их интересы противоположны ввиду того, что увеличение налогооблагаемой цены в одной стране приводит к снижению налоговой базы в другой стране.

Трансфертное ценообразование требует четкого фиксированного факта приемки-передачи между центрами ответственности производимой продукции, оказываемых услуг, что не является возможным без четко организованной системы сегментарного учета и, соответственно, составления отчетности. В его основе заложен принцип, который гласит, что трансфертные цены, обеспечивающие организации максимально возможный маржинальный доход, являются наиболее оптимальными.

Трансфертное ценообразование — это установление группами компаний, имеющими единый состав акционеров, определенной цены внутри группы на основе механизма, установленного руководством, а не на основе рыночной цены. Зачастую трансфертное ценообразование применяется для перераспределения общей прибыли в пользу менее налогооблагаемой юрисдикции, что является одной из наиболее простых и распространенных схем международного налогового планирования. Так, в целях уменьшения налога на прибыль, транснациональные корпорации активно используют трансфертное ценообразование, перераспределяя общую прибыль в пользу связанных с ними лиц, находящихся в государствах с более низкими налогами. Государство, в свою очередь, чтобы не допустить утечки денежных средств, вводит различные правила налогообложения для трансфертных операций. В Российской Федерации правила налогообложения трансфертных операций находятся под регулированием разд. V.1 Налогового кодекса РФ «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании» (введен Федеральным законом от 18.07.2011 № 227-ФЗ).

Разберем понятие взаимозависимых лиц. Таковыми являются лица, от особенности отношений между которыми, напрямую зависят условия и/или результаты сделок, совершаемых ими, а также экономические результаты данных лиц, или лиц, представляемых ими (ст. 105.1 Налогового кодекса Российской Федерации). Чтобы признать лица взаимозависимыми, как правило, учитывается степень влияния, которая определяется долей участия одного лица в капитале других лиц, а также при существующей иной возможности одного лица оказывать влияние на принимаемые другими лицами решения.

Существует также понятие ассоциированных предприятий, которое применяется в близком значении к понятию взаимозависимых лиц. Ассоциированными признаются предприятия в случае прямого или косвенного участия в управлении, капитале или контроле одного предприятия другим. Также это понятие распространяется и на случаи непосредственного участия лиц, участвующих в управлении, капитале или контроле обоих предприятий. Данный термин зачастую применяется в международных Соглашениях «Об избежании двойного налогообложения», заключаемых государствами с целью упорядочения вопросов международного налогообложения.

Рыночной ценой является цена, которая находит применение в сделках, участники которой не являются взаимозависимыми лицами. В НК РФ понятие рыночной цены применяется в связи с контролируемыми сделками, такими как сделки между взаимозависимыми лицами и сделками, приравненными к взаимозависимым. Смысл заключается в налогообложении контролируемых сделок отталкиваясь от рыночной цены, в случае занижения продавцом фактической цены, с целью снижения налоговых платежей.

Контролируемыми, в свою очередь, признаются сделки между взаимозависимыми лицами и сделки, приравненные к ним, в случае, если присутствует хоть одно из обстоятельств, прописанных в п. 2 ст. 105.14 НК РФ.

Система трансфертного ценообразования существует для реализации следующих целей:

- Генерация информации, без которой менеджерам различных подразделений было бы сложнее принимать обоснованные экономические решения, ввиду того, что, действия, осуществляемые менеджерами подразделений, в целях улучшения показателей прибыли в отчетах о деятельности их подразделений, также увеличивают значение прибыли компании в целом.

- Генерируемая информация, полезная в процессе оценки управленческих, а также экономических показателей деятельности различных подразделений.

- Осуществление разного рода манипуляций, в целях целенаправленного перемещения части прибыли между подразделениями или местами их размещения.

- Гарантия бесперебойной автономности деятельности подразделений.

Промежуточный продукт является собой товары, которые передаются поставляющим подразделением принимающему подразделению.

Готовая продукция — это продукция, которая реализуется получающим подразделением внешним структурам.

Целью получающего подразделения является дополнительная обработка промежуточной продукции, после которой ее реализуют как готовую продукцию на внешнем рынке. Для поставляющего подразделения трансфертная цена промежуточной продукции является доходами, а для получающего — расходами. Из чего следует, применение трансфертных цен является инструментом, для определения сколько необходимо выпустить промежуточной продукции подразделению, которое занимаемся поставкой и сколько этой продукции должно приобретаться получающим подразделением. В компании, в которой все централизованно, решение о необходимости продажи промежуточной продукции на внешнем рынке или большей целесообразности дальнейшей ее обработки, принимается на основе сравнения издержек прироста, а также поступлений от последующей обработки. В компании, в которой нет централизации, менеджер подразделения, осуществляющего приемку будет трактовать цену, которая обеспечивает передачу промежуточной продукции как транс-

ферта, как приростных издержек, что может привести к неверным решениям.

К примеру, предположим, что приростные издержки на получение промежуточной продукции составляют 100 руб., а дополнительные затраты на ее дальнейшую обработку в принимающем подразделении — 60 руб. Также предположим, что поставляющие подразделения имеют временный избыток мощности, который сохраняется, для того чтобы обеспечить потребности спроса, который, как ожидается, скоро возрастет, а также, что рыночная цена готовой продукции равна 200 руб. Чтобы упростить пример, предположим, что рынка для промежуточной продукции не существует. Правильным решением в краткосрочном плане будет преобразовать промежуточную продукцию в готовую. В централизованной компании будет принято именно это решение, но в децентрализованной организации, где трансфертная цена на промежуточную продукцию равна 150 руб. и рассчитана по полным расходам плюс маржа прибыли, приростные издержки получающего подразделения составят 210 руб. В этом случае менеджер отделения придет к неправильному решению — промежуточную продукцию для дальнейшей обработки не закупать. Эту проблему возможно преодолеть в случае, если трансфертная цена устанавливается по приростным издержкам поставляющего подразделения, которые в этом примере равны 100 руб.

Методы трансфертного ценообразования

В процессе установления трансфертных цен, как правило, применяются различные методы, ни один из которых не может считаться полностью подходящим в любой ситуации. Выбор метода, который наиболее подходит для существующей ситуации осуществляется налогоплательщиком. Методы трансфертного ценообразования базируются на сравнении полученной по анализируемой сделке с аналогичной сделкой информации о прибыли, цене или рентабельности. Такая информация бывает как внутренней, так и внешней. В первом случае она может быть получена по сделкам налогоплательщика с независимыми контрагентами, во втором — по сделкам независимых лиц на том же рынке.

Существует, на сегодняшний день, пять основных методов трансфертного ценообразования. Они подразделяются на две группы — одни основываются на анализе сделки, другие на анализе прибыли.

В число методов, основанных на анализе сделки, можно выделить три: затратный метод, метод сопоставимых рыночных цен и метод цены последующей реализации.

Самым распространенным из вышеуказанных методов является метод «затраты плюс». Суть его выражается в установлении цены из расчета покрытия продавцом затрат и получения прибыли, установленной руководством группы компаний. В некоторых случаях, к примеру если стоит цель снижения расходов, трансфертная цена устанавливается так, чтобы продавец смог покрыть только свои затраты. Говоря на экономическом языке, затратный метод определяет соответствие цены в анализируемой сделке рыночной цене, базируясь на сопоставлении валовой рентабельности затрат предприятия, с рыночным интервалом валовой рентабельности затрат в сопоставимых сделках.

Метод сопоставимых рыночных цен предполагает сопоставление цены анализируемой сделки с интервалом рыночных цен, который определен в порядке, предусмотренном п. 2–6 ст. 105.9 НК РФ. Данный метод является приоритетным, за исключением случая, когда товар приобретается в рамках анализируемой сделки, а затем перепродается без какой-либо переработки в рамках сделки, в которой участвуют лица, не являющиеся взаимозависимыми. Приоритетность данного метода указывается в п. 3 ст. 105.7 НК РФ. Применение иных методов может быть допущено, если применение метода сопоставимых рыночных цен не является возможным, или же, в случае, если не является возможным сделать обоснованный вывод о соответствии (несоответствии) примененных в сделках цен рыночным ценам для целей налогообложения. При наличии хотя бы одной сопоставимой сделки, предмет которой выступают идентичные (при их отсутствии — однородные) товары (работы, услуги) и при владении достаточным количеством информации о такой сделке допускается применение метода сопоставимых рыночных цен.

Метод цены последующей реализации — основывается на сопоставлении валовой рентабельности.

Подводя итог, отметим, чем больше компания, тем больше налогов ей приходится уплачивать. Нагрузка существенно возрастает, если речь идет о крупных холдингах, объединяющих под своим началом десятки структурных подразделений. Поэтому советы правления таких организаций часто вынуждены искать всевозможные способы оптимизации налогов, чтобы платить в бюджет государства разумные деньги. Одним из вариантов является трансфертное ценообразование, которое действует в ряде государств по всему миру, в том числе и в России.

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ; часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.

2. *Вахрушина М. А.* Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега-Л, 2016.

3. *Помельников Л. В.* Налогообложение организации. М.: Дело и Сервис, 2010.

4. *Пашкус В. Ю.* Теория трансфертного ценообразования в современной организации: понятия, модели, проблемы. М., 2005.

Р. Ф. Евсева, Н. С. Тетенова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: процессный метод, функциональный метод, управление организацией.

Переход от индустриального общества к постиндустриальному ознаменовался не только развитием технологий, инноваций в сфе-

ре техники, но и кардинальными переменами в введении бизнеса, управления организациями, координировании сотрудников.

Веками у «истоков» управления организацией стояла традиционная функциональная модель, предложенная Ф. Тейлором. Данная система базируется на построении организации по функциям и уровням иерархии. Это означает, что трудовая деятельность делится на отдельные задания и операции, и каждый сотрудник специализируется в выполнении своей отдельной работы. Он утверждал, что сотрудник работает более эффективно, когда он выполняет специализированно всего одну, более простую и более понятную им работу. Он также верил в важную роль управления. «Только через более полную стандартизацию методов, ускоренное внедрение лучших достижений и условий труда, а также усиление кооперации можно обеспечить более быстрое выполнение работы. И обязанность по соблюдению стандартов и увеличению кооперации лежит только на руководителях».

Этими вопросами также занимался Макс Вебер в начале 1900-х гг. Он предложил бюрократическую модель организации, он выделяет следующие основные черты «идеального типа» бюрократии:

- иерархия (каждый служащий имеет четко очерченное поле компетенции, область полномочий и ответственен за свои действия перед вышестоящим начальником);
- безличность (всякая работа выполняется в соответствии с определенным набором правил, исключающих как произвол, так и фаворитизм);
- документированность и чистота сделки (всякая сделка регулируется и оформляется соответствующим договором);
- обеспечение гарантии сотрудникам (учреждение обеспечивает полную занятость своих служащих в течение рабочего времени, создает для них гарантии долгосрочного пребывания в должности и перспективы стабильного продвижения по службе);
- экспертиза (сотрудники проходят отбор по профессиональным качествам и получают специальное обучение для возможности исполнения своей функции, при этом обеспе-

чивается контроль за доступом к сведениям, содержащимся в подведомственных документах).

Но эта система имеет как достоинства, так и свои недостатки. Традиционная модель является «цепочкой» процессов, выполняемая отдельным сотрудником, которая, по идее, должна привести к одной большой уже готовой работе. Но на деле она особо никем не управлялась и никто не отвечал за конечный продукт. Каждый сотрудник выполнял свое задание, дабы удовлетворить требованиям своего начальника, что является ошибочным подходом в современном управлении, когда «потребитель» является ключевым звеном в цепочке. Это является огромным минусом в конкурентной борьбе рынка. Также в данной модели отсутствует мотивирование сотрудников в конечном результате, поскольку они не могут оценить или как-то проверить конечный результат. Они не имеют возможности наблюдать картину происходящего вне круга своей задачи или работы. То есть они нацелены только на выполнение своей задачи, работники не заинтересованы в достижении итоговой цели предприятия. Координация вне процесса исключена. Каждый представляет себе только отдельные ячейки в иерархии.

Процессный метод имеет большое преимущество перед функциональным в том, что в этом методе нет четкого разделения на «ячейки», организация работает как единый организм. Здесь хорошо проработана система взаимодействия между структурными единицами внутри организации, так и с внешней средой, т. е. клиентами, поставщиками. Впервые в процессном методе были учтены такие важные факторы, как мотивирование сотрудников, инструменты, которые заинтересуют их в достижении общей цели, выявления инициативы каждого участника в улучшении качества конечного продукта.

Далее будут представлены достоинства процессного метода:

- Оптимизировать обмен информацией между функциональными подразделениями, что позволяет сделать прозрачными и доступными все операции, не искажая при этом действительность.
- Позволяет контролировать процесс, а не конечный результат. Что, естественно, упрощает устранение сбоев и недостатков.

- Клиенто-ориентированность. Конечной целью будет удовлетворение требованиям потребителя, а не начальника.
- Позволяет повысить заинтересованность каждого исполнителя, наделяя его полномочиями и ответственностью, а также с помощью усиления командной работы, мотивации. Руководители, в свою очередь освобождаются от «текучки», оперативных вопросов и сосредотачиваются на решении стратегических задач.

Но некоторые компании до сих пор в управлении бизнесом предпочитают использовать традиционный метод. Так, большинство российских компаний руководствуются цепочкой механизмов традиционного функционального метода. Сотрудники не мотивированы и выполняют только свою узкоспециальную задачу, направленную на удовлетворение потребителя и повышения конечного качества продукта. Они не вовлечены в идею о конечной цели и, как следствие, не имеют интереса к этому общему процессу. Из-за незнания ситуации, не происходит взаимодействия между участниками процесса, что, как следствие, ухудшает конечный результат.

Однако в современном мире компаниям стоит учитывать и оптимизировать все факторы, влияющие на достижение результата. На данном этапе, чтоб организация держалась на плаву, необходимо делать ставку не только на старые устои, но и вносить новую лепту в управление бизнесом. Синхронизация человеческих ресурсов и использование новых технологий и течений — является важным шагом для решения этих проблем. Время идет, условия меняются, в данном периоде времени упор должен делаться на клиенториентированность и достижение результатов за счет поддержки сотрудников, чтобы каждый был заинтересован в процессе и итоге.

Библиография

1. *Робсон М., Уллах Ф.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.staratel.com/iso/BPRI/ReIngBP.htm> (дата обращения: 11.012.2018).

2. *Ефимов В. В.* Размышления о процессном подходе [Электронный ресурс]. URL: <http://quality.eur.ru/DOCUM4/rpp.htm> (дата обращения: 11.012.2018).

3. *Миронова И. С., Киченко Л. П.* Интеграция процессного и функционального подходов к управлению компанией как фактор роста ее конкурентоспособности: препринт / Перм. ун-т. Пермь, 2004. 68 с.

Е. Д. Жилкина

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Алматы, Казахстан*

А. Д. Либенко

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

E. Burattino Ubaldini

*University of International Studies of Rome — UNINT
Rom, Italy*

АНАЛИЗ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: экспортные нефтегазовые доходы РФ, цена на нефть, структура доходов консолидированного бюджета РФ.

В условиях санкций со стороны западных государств российская экономика испытывает ряд трудностей, таких как сокращение валютных резервов центрального банка, ограничение поставок зарубежных технологий, вооружения и прочих товаров на внутренний рынок. Страна вынуждена восполнять утерянное собственными силами. Импортозамещение требует дополнительного финансирования, которое должно поступать из надежных источников формирования бюджета.

Одним из основных источников поступлений в бюджет страны является нефтегазовый экспорт. На мировом рынке Российская Федерация выступает одной из лидирующих стран по добыче, переработке, транспортировке и сбыту нефти и нефтепродук-

тов. По данным ОПЕК Россия входит в тройку лидеров списка стран по добыче нефти за 2016 г.

Помимо нефти, которая является одной из главных составляющих российского экспорта, еще один его важный компонент — природный газ. На территории РФ находится примерно третья часть мировых запасов природного газа. Большая часть месторождений находится в восточной части страны, на которые приходится 84% добытого газа.

Добыча нефти в нашей стране стабильно растет. С 2006 по 2015 г. объемы добычи выросли с 481 млн т в год до 534 млн т или на 11%. Объемы добычи газа более стабильны, зависят от конъюнктуры на мировом рынке газа. Падение добычи газа в 2009 г. было связано с мировым кризисом 2008–2009 гг.

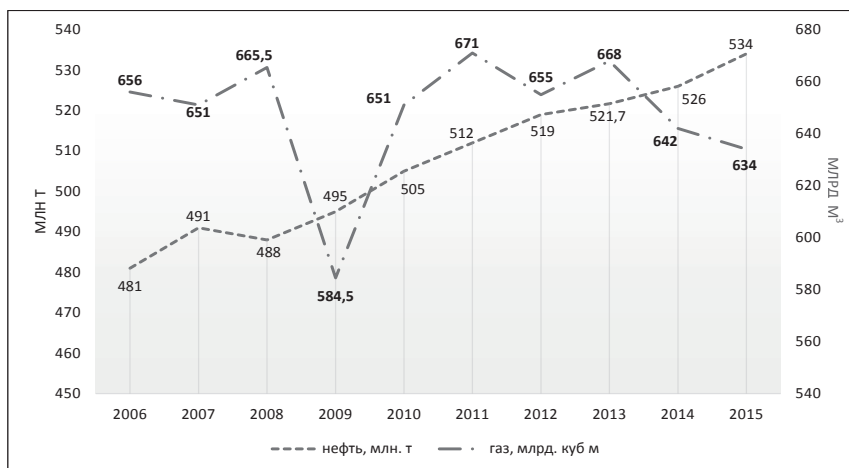


Рис. 1. Добыча нефти и газа в России в 2006–2015 гг.

Источник: составлено авторами о данным Росстата [4]

Экспортные доходы от нефти и нефтепродуктов полностью коррелированы с мировой среднегодовой ценой нефти в долл. США за баррель. Поэтому резкое падение цен на нефть в конце 2014 г. и продолжившееся в 2015 г. привели к существенному сокращению доходов в бюджет Российской Федерации.

При этом увеличение экспорта нефти и нефтепродуктов в 2015 г. на 27,6 млн т не позволило сохранить уровень доходов от этих операций на уровне 2014 г., они сократились на 41,8% или на 112,7 млрд долл. США. В 2016 г. экспортные доходы от нефти и нефтепродуктов и вовсе опустились до самого низкого за последнее десятилетие уровня и составили 119,8 млрд долл. США.

Экспорт нефти, нефтепродуктов и газа оказывает огромное влияние на внутреннее развитие страны — формирование государственного бюджета. В период с 2008 по 2016 г. средняя доля нефтегазовых доходов от общего поступления средств в бюджет Российской Федерации составила 24,4%. Правда по указанным выше причинам в 2016 г. она была наименьшей за этот период и составила только 17,5%.

В период с 2010 по 2016 г. консолидированный бюджет РФ только в 2011 и 2012 гг. был профицитным. Считается что положение страны устойчиво, если ее бюджетный дефицит не превышает 3% от ВВП. В период с 2011–2014 гг. это правило выполнялось. Превышение дефицитом консолидированного бюджета трехпроцентного уровня ВВП связано с падением нефтегазовых доходов в абсолютном выражении и относительном в общем объеме доходов.

После начавшегося в 2014 г. неприятного для страны общемирового периода падения цен на энергоносители, соответственно, произошло сокращение поступлений в бюджет нефтегазовых доходов. Это негативно повлияло на общее состояние экономики страны, в 2015–2016 гг. падение ВВП в сопоставимых ценах составило –3,1%.

Таким образом, развитие нефтегазовой промышленности имеет непосредственное отношение к формированию федерального бюджета РФ и развитию ее экономического потенциала. Ограничения экспорта и импорта товаров, а также падение цен на энергоносители и снижение поступлений в бюджет негативно влияют на общее состояние экономики страны.

В настоящее время ведется энергетическая стратегия государства, дальнейшее развитие которой предполагает решить ряд таких вопросов, как: правильное (рациональное) использование

имеющихся ресурсов, развитие и большее сырьевой базы нефтегазовой индустрии, изменение структуры энергосбережения и диверсификация доходной части федерального бюджета.

Библиография

1. Официальный сайт Организации стран — экспортеров нефти. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/ (дата обращения: 29.12.2017).
2. Официальный сайт Министерства Энергетики Российской Федерации. URL: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (дата обращения: 29.12.2017).
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 29.12.2017).
4. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 29.12.2017).

A. M. Zlenko
*Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics
Saint-Petersburg, Russia*

HOW TO MANAGE INVESTMENT PORTFOLIO IN CASE OF SHOCK EVENTS IN GLOBAL FINANCIAL MARKET

Key words: *Investment portfolio, extreme events, diversification, correlation.*

All of us know that transaction cost can impact the performance of investment portfolios. But in my article we look at another important aspect — the impact of extreme events [1, p. 240–251].

Let's think about the highly improbable events what in finance called tail risks. These are important, because even though they happen very rarely, they have a high and persistent impact on portfolios. This is because of the so-called composition effect, the fact that if you

have a large, say 20% drawdown, you will need the returns of 25%, to return to your initial portfolio value. So the idea is that even if such extreme events are not very likely, it is still worthwhile managing the risk that they actually happen.

The reason why tail risks happen, is that asset returns do not follow a nice, symmetric, normal distribution. In real life, they exhibit skewness and fat tails (chart 1) [4]. Skewness measures how asymmetrical returns are distributed. Negative skewness, implies that large and negative returns are more likely than large and positive returns, and vice-versa.

Fat tails indicate the likelihood of extreme returns, regardless of their size. This is true when looking at one asset, that is, the return of that specific asset considered individually, and this is also true when looking at several assets together meaning that correlations across these assets can go up or down, in stress periods.

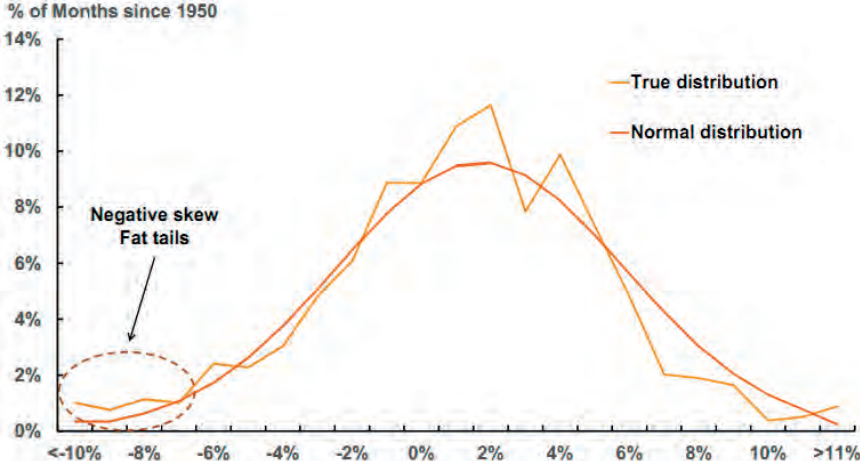


Chart 1. Distribution of monthly returns for the S&P500 index [4]

So to make things a bit more formal we usually define a tail event as an asset price move by more than 3 units of volatility [2, p. 465–467]. In finance, such events are very difficult to predict and to manage. Some of the questions we need to ask ourselves are:

1. Is this a persistent shock or will everything soon go back to normal?
2. Will it remain on these market, or spread to other markets?
3. Can I trust correlations, such that my diversification strategy will work, and help me mitigate the losses?

Let's make all of this a bit more concrete. The first set of examples of extreme events is corporate failures [3, p. 14–19]. For example, in 1998, the largest hedge fund in the world at the time, Long-Term Capital Management (LTCM) started to get into trouble after making a bunch of investment in emerging markets. On 23 of September it collapsed, and needed a 3.6 billion dollar bailout.

Financial market participants got anxious, and the S&P 500 lost about 10% in just 3 days.

Another example was in 2008, United States investment bank Lehman Brothers started to run into trouble, as the subprime crisis weighed on its structured credit business. Liquidity quickly dried up, and the institution started to look for fresh capital. After a dramatic weekend, where no potential acquirer assisted the company, Lehman Brothers had to file for bankruptcy, on Monday 15th of September.

By the end of that week, the S&P 500 had plunge 7%. Let's now take a look at what happened after these events. In the case of LTCM, the market quickly regained the lost in just 5 days. In the Lehman case, the initial shock was just the beginning of a massive multi-year crisis, that spread to many more financial markets because a lot of international markets was involved to buying “garbage sub-prime securities”.

Another set of examples come from sovereign crises, that is, country bankruptcies. Argentina in 2001, and Greece in 2010.

In both cases, deep economic recessions, political instability, and poor policy management, led to sovereign defaults and spikes of volatility in local markets. Both countries seemed, at face value, small and of little systemic importance to global financial markets. And still, in the first case, again, markets recovered and moved on in just a few weeks, while in the other, a massive crisis unfolded, involving a number of financial institutions, neighboring countries, and an unprecedented regime crisis in Europe.

Let's take a look at what happened during the worst episode of the European sovereign crisis, in the second half 2011. There are 4 of the

main European assets: equities, sovereign debt, credit, and the euro. What is striking is that the typical negative correlation between equities and bonds broke down [4], so that investors would lose literally on every asset at the same time. So much for diversification.

The clear take-away from these examples is that for investors, it is equally important to position ahead of such events, to recognize the increase in correlations between assets during crisis periods, and to make decisions after the events. What can we say about that?

There are several aspects: The first way is to use a portfolio preference metric, in which risk takes tail risk into account, in addition to volatility. For example, an investor strongly adverse to extreme risk, will acknowledge the unpredictability of tail events, and decrease portfolio risk in general, so as to limit maximum drawdowns [5]. That's the kind of blanket strategy, whereby one just acknowledges the uncertainty, and accepts low returns as a consequence. Most of the time, it will amount to an opportunity cost, but at some unknown point in time, it will help you lose less money.

The second way, is to expand your investment universe by considering assets and strategies that will lose you a little money in normal times, but make you a lot of money in stress periods, by benefiting from the rising volatility. This will typically be carried by the use of derivatives. This strategy is especially relevant, insofar as it can prove useful against a variety of shocks. It will be just like an insurance premium that one pays every month. We can also look for assets, not necessarily derivatives, which tend to be more negatively correlated during stress periods. Simply say assets with asymmetric correlation patterns.

The final way would just be to use a purely discretionary approach in active management, meaning that you trust yourself that you will be able to recognize a tail event as it occurs, and avoid its most negative impact. In the end, this is what most investors do, although many may not be aware of their vulnerability to extreme events. Remember that one of the reasons these are extreme events, is precisely the fact that they are hard to predict.

Decisions made after the event can also prove decisive, as our previous example showed.

But in these cases, portfolio management becomes more an art than a science [2, p. 460]. Only a thorough analysis of the fundamentals, as well as subsequent market implications, can help managers form a view on whether they are facing a lifetime opportunity, or a complete meltdown. Many parameters have to be factored in, in a very short period of time, like sentiment and market catalysts, herding behavior, but also contagion to other markets, liquidity and risk constraints. Clearly in such cases experience helps, but judgment is critical.

So to summarize what we've said, tail events happen rarely, but they can have a dramatic and long-lasting impact.

They are both difficult to predict and to identify in real time, but we have to live with them. That's why the best strategy is probably to build portfolios accordingly.

We simply need to acknowledge that uncertainty is at the core of investing.

Bibliography

1. Markowitz, H. M. *Foundations of portfolio theory*. New York: McGraw-Hill, 1991. Pp. 240–251.

2. Damodaran, A. *Investment valuation*. New York: John Wiley & Sons, 2017. Pp. 460-467.

3. Peters, E. E. *Chaos and order in the capital markets*. New York: John Wiley & Sons, 2016. Pp. 14–19.

4. Finance information aggregator [Electronic resource]. URL: <https://www.standardandpoors.com/> (access date: 14.11.2017).

5. Diversification (article) [Electronic resource]. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/diversification.asp> (access date: 14.11.2017).

Чан Тхи Хай Иен

*Санкт-Петербургский государственный
лесотехнический университет
Куанг Нина, Вьетнам*

С. В. Терещенко

*Санкт-Петербургский государственный
лесотехнический университет
Санкт-Петербург, Россия*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

Ключевые слова: экономика, предприятия, устойчивое развитие, устойчивое развитие предприятия.

Проблема устойчивого развития приобретает первостепенное значение, становится стержнем всей экономической политики, задает контуры всех стратегических решений в условиях глобализации экономики. Термин «устойчивость развития» впервые получила широкую огласку в рамках Всемирной стратегии сохранения природы, разработанной по инициативе ЮНЕП, Международного союза охраны природы (МСОП) и Всемирного фонда дикой природы в 1980 г.

В 1987 г. в г. Рио-де-Жанейро Комиссия по окружающей среде и развитию дала первое научное определение концепция устойчивого развития. Она определила устойчивое развитие как «удовлетворение потребностей настоящего времени, при котором не подрывается способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [5]. Этот важный научный вывод был поддержан многими авторитетными учеными во всем мире и по настоящее время не теряет актуальности. Это определение выделяло два аспекта устойчивого развития: во-первых, достижение баланса между хозяйственной деятельностью людей и состоянием окружающей среды. Во-вторых, учет интересов не только настоящего, но и будущих поколений.

В настоящее время особое внимание уделяется изучению устойчивого развития предприятий. Можно выделить следующие основные подходы к определению устойчивого развития предприятия: коммерческий подход, антропоцентрический подход, природоохранный подход, интегральный подход. Содержание каждого из подходов представлено в табл. 1.

На основе информации, представленной в данной таблице, можно сделать вывод, что наиболее приемлемым подходом к устойчивой развитию предприятия в настоящее время является интегральный подход. В соответствии с этим подходом предприя-

Таблица 1

Современные подходы к определению устойчивого развития предприятия

Сущность	Достоинства	Недостатки
1. Устойчивое развитие основанное на максимизации прибыли организации	<p>Коммерческий подход [3; 6; 8; 14]</p> <p>1. Проявление инициативы в поддержке баланса производства и деловой активности во всех воздействиях внутренней и внешней среды.</p> <p>2. Эффективное использование производственных ресурсов.</p> <p>3. Осуществление инвестиции в производственную базу предприятий</p>	<p>1. Не учитывает внутренние факторы предприятия, кроме финансовых, наибольший акцент делается на финансовых угрозах.</p> <p>2. Не уделяется внимания развитию человеческих ресурсов предприятия.</p> <p>3. Такая политика может негативно влиять на окружающую среду при максимизации прибыли.</p> <p>4. Стремление достичь устойчивого развития в короткие сроки</p>
В рамках антропоцентрического подхода основа развития особое внимание уделяется развитию человеческого	<p>Антропоцентрический подход [7; 10; 11]</p> <p>1. Уменьшение внутренних конфликтов на предприятии.</p> <p>2. Предприятия заботятся о благосостоянием всех сотрудников.</p>	<p>1. Финансовые вопросы бизнеса не учитываются.</p> <p>2. Не учитываются проблемы сохранения окружение среды</p>

Сущность	Достоинства	Недостатки
<p>капитала и решению социальных проблем</p> <p>1. Основан на стремлении сохранить природные ресурсы и защитить окружающую среду.</p> <p>2. Основное внимание уделяется оценке экологических проблем с позиции целостности и жизнеспособности экосистем, т. е. постановке задачи одновременного обеспечения экономического развития и охраны окружающей среды. Приоритетом является потребности будущих поколений</p>	<p>3. Создание условий для развития человеческих ресурсов посредством профессионального образования и эффективной социальной политики</p> <p>Природоохранный подход [10–13; 15]</p> <p>1. Рациональное и эффективное использование природных ресурсов.</p> <p>2. Поиск возобновляемых ресурсов, которые могут заменить невозобновляемые ресурсы.</p> <p>3. Получение долгосрочной прибыли, увеличении капитала при рациональном использовании природных ресурсов.</p> <p>4. Удовлетворение текущей потребности в ресурсах за счет использования возобновляемых ресурсов и охраны окружающей среды для будущих поколений</p>	<p>1. Поиск и исследование возобновляемых ресурсов — длительный процесс</p>

Сущность	Достоинства	Недостатки
<p>1. Включение достоинств и преодоление недостатков трех указанных походов.</p> <p>2. Сформулирован на основе взаимодействия между тремя факторами: экономика — общество — окружающая среда.</p> <p>3. Предполагает, что устойчивое развитие — это сбалансированная деятельность всех элементов: экономическое развитие, человеческие ресурсы, эффективное использование ресурсов, защита окружающей среды</p>	<p>Интегральный подход [1; 2; 4; 9]</p> <p>1. Баланс устойчивого развития предприятия на основе экономической деятельности в сочетании с эффективным использованием природных ресурсов, обеспечением интересов людей.</p> <p>2. Получение высоких конкурентных преимуществ, обеспечение устойчивого положения предприятия на рынке.</p> <p>3. Возможность произвести высококачественную продукцию с использованием эффективных инструментов управления и использования ресурсосберегающих технологий и выполнения обязательств перед государством.</p> <p>4. Понимание приоритетности устойчивого развития как определенной сбалансированной деятельности, которая является его стратегией</p>	<p>Не имеется</p>

тия будут иметь возможность успешно достигать экономического роста, повышать конкурентоспособность, достигать социальные и экологические цели, а также удовлетворять потребности всех заинтересованных сторон.

Библиография

1. *АлфEROVA Т.* Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» // Журнал экономической теории. 2012. № 4. С. 10–11.

2. *Анпилов С. М.* Проблемы и перспективы управления устойчивым развитием предприятий строительного комплекса. М., 2014. 230 с.

3. *Бариленко В. И.* Бизнес-анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов // Учет. Анализ. Аудит. 2014. № 1. С. 25–31.

4. *Букреев А. М., Рыжков Е. Н., Рощупкина И. В.* Организационный механизм устойчивого развития экономики предприятия. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2010. 238 с.

5. *Брутланд Г. Х.* Наше общее будущее: доклад Комиссии ООН по окружающей среде и развитию. М., 1988.

6. *Баутин В. М.* Устойчивое развитие предприятий на основе рационального использования ресурсов: монография. Воронеж, 2011. 122 с.

7. *Кондаурова Д. С.* Разработка рекомендаций по развитию механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2015. № 9. С. 19–24.

8. *Коряков А. Г.* Методологические вопросы устойчивого развития предприятий // Вопросы экономики и права. 2012. № 4. С. 110–114.

9. *Журова Л. И.* Анализ подходов к устойчивому развитию интегрированных корпоративных систем // Вестн. Волж. ун-та. 2015. № 1. С. 17–24.

10. *Подмолодина И. М.* Транснациональные корпорации и их адаптация к российским условиям хозяйствования. Воронеж, 2012. 300 с.

11. Савельев А. В. Оценка гудвилла компании как инструмент принятия управленческих решений. М., 2008. 175 с.

12. Хисамутдинов И. А. Социоэкологоэкономическая оценка региона в контексте перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 4. С. 9–15.

13. Хлобыстов Е. В. Устойчивое развитие макрорегионов: выбор неокOLONиализма // Экономический форум. 2012. № 4. С. 101–106.

14. Худякова Е. В. Формирование организационно экономического механизма устойчивого развития малых и средних промышленных предприятий России в условиях внешне экономических санкций // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экон. и права. 2015. № 3. С. 332–338.

15. Хлобыстов Е. В. Устойчивое развитие макрорегионов: выбор неокOLONиализма // Экономический форум. 2012. № 4. С. 101–106.

Е. С. Киприянова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Ключевые слова: бюджетное образовательное учреждение, план финансово-хозяйственной деятельности, государственное задание, бюджетные субсидии, финансирование.

Образовательным является такое учреждение, которое осуществляет образовательный процесс, т. е. реализует одну либо несколько образовательных программ или обеспечивающее воспитание и содержание воспитанников и обучающихся.

В настоящее время образование является одной из наиболее приоритетных областей развития.

Бюджетным учреждением является некоммерческая организация, созданная соответствующим публично-правовым образованием для выполнения работ и оказания услуг для обеспечения реализации предусмотренных законами Российской Федерации полномочий органов государственной власти либо органов местного самоуправления в областях науки, здравоохранения, образования, культуры, занятости населения, социальной защиты, также физической спорта и культуры, а также в прочих сферах (п. 1 ст. 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ).

Исходя из этого определения, следует считать бюджетной организацией только такую организацию, которая одновременно обладает следующими признаками:

- 1) учредителями организации являются органы государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления (бюджетную организацию не могут создавать акционерные общества, кооперативы);
- 2) цель создания бюджетного учреждения является функция некоммерческого характера;
- 3) бюджетная организация должна финансироваться из следующих бюджетов: федерального, бюджета субъекта федерации, муниципального бюджета либо бюджета внебюджетного фонда;
- 4) финансово-хозяйственная деятельность бюджетного учреждения, осуществляется на основании плана финансово-хозяйственной деятельности (пп. 6 п. 3.3 ст. 32 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ, п. 7 ч. 13 ст. 2 Федерального закона от 03.11.2006 № 174-ФЗ, Письмо Минфина России от 28.04.2011 № 02-03-10/1603).

Стоит отметить, что вопрос о финансировании деятельности учреждений, оказывающих социальные услуги, является актуальным не только для России, но и для зарубежных стран. На протяжении относительно долгого периода времени в нашей стране государственные и муниципальные учреждения были представлены одним типом учреждений — бюджетными учреждениями.

После вступления в действие Федерального закона № 83, бюджетные организации отличаются друг от друга имеющимся правовым статусом, т. е. возможностями, что получила их администрация с целью осуществления своей деятельности.

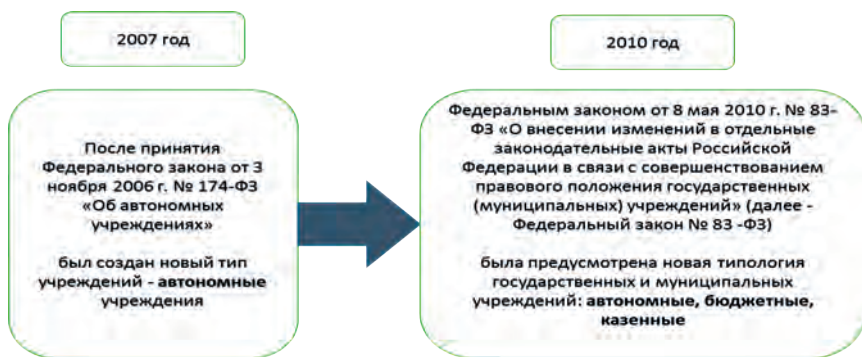


Рис. 1. Реформирования муниципальных и государственных учреждений в РФ

Деятельность у казенного учреждения стала очень ограничена в возникновении какой-то инициативы, но оно имеет финансовые гарантии от учредителя. У бюджетного и автономного учреждения увеличились возможности для осуществления самостоятельной деятельности, однако это привело к увеличению ответственности, поскольку учредитель перестал предоставлять им финансовые гарантии.

Основным отличием казенных учреждений от бюджетных и автономных стало то, что финансовое обеспечение первых так и осталось выполняться согласно бюджетной смете, а у автономных и бюджетных учреждений начало происходить в виде субсидии на выполнение государственного или муниципального задания.

Стремление увеличить эффективность расходов за счет создания рациональной сети учреждений, повышения качества предоставляемых муниципальных и государственных услуг и послужило главной причиной реформирования муниципальных и государственных учреждений в РФ.

Бюджетное финансирование на современном этапе осуществляется в соответствии с законодательно-нормативными актами и с определенными принципами, представленными в табл. 1.

Таблица 1

Принципы бюджетного финансирования

Критерий принципа	Характеристика принципа
Получение максимального эффекта при низких затратах	Бюджетные средства должно предоставляться только в тех условиях, когда будет соблюдаться обеспечения максимальной результативности от их использования. Этот эффект проявляется в решении разнообразных задач социального и экономического развития государства и в обратном притоке в бюджет денежных средств за счет роста доходов получателей бюджетных ассигнований
Целевой характер использования бюджетных ассигнований	Бюджетополучателям средства из бюджета перечисляют лишь на основании утвержденного бюджета на ранее обусловленные цели
Предоставление бюджетных средств в меру выполнения производственных и иных показателей и с учетом использования ранее отпущенных ассигнований	Финансовые органы производят эффективный и действенный контроль за деятельностью компаний, организаций, учреждений
Безвозвратность бюджетного финансирования	Предоставление бюджетных средств производится без условия их обязательного возврата в госбюджет
Бесплатность бюджетного финансирования	Выделение бюджетных средств без уплаты государству каких-либо доходов в виде процента либо иных видов оплаты ассигнований

На сегодняшний момент перед образовательными учреждениями остро стоит проблема финансирования. Для того, чтобы

иметь возможность развиваться и быть конкурентоспособными на международном рынке образовательных услуг, необходимы финансовые ресурсы.

В настоящее время основными инструментами финансирования образовательных бюджетных учреждений являются государственное задание и нормативно-подушевое финансирование.

Методика планирования денежных средств в процессе определения норматива бюджетного финансирования непосредственно на одного учащегося имеет цель повысить эффективность бюджетного финансирования, повысить качество бюджетной образовательной услуги предоставления общего образования в комплексе с мерами, не допускающими сокращения фактически сложившегося финансирования определенных образовательных учреждений на протяжении переходного (или адаптационного) периода на принципы нормативно-подушевого финансирования.

Ее применение дает возможность прозрачного и объективного способа распределения финансовых ресурсов по учреждениям, осуществляющим образовательный процесс. При формализованном методе распределения бюджетных средств, любое образовательные учреждения ставится в равные условия, а их финансовое благополучие напрямую зависит от количества обучающихся.

С 1 января 2009 г. Бюджетным кодексом введено планирование бюджетных ассигнований на оказание муниципальными или государственными учреждениями и прочими некоммерческими учреждениями государственных услуг или выполнение работ на основе государственного задания с целью увязки объемов и качества оказания государственных услуг с объемами бюджетных ассигнований на данные цели, в частности перехода от финансирования работы учреждений к финансированию оказываемых услуг.

Государственное задание — это инструментом бюджетного планирования, который ориентирован на государственные учреждения (казенные, бюджетные, автономные), для повышения эффективности и качества их деятельности. Показатели государственного задания используются при составлении плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения, а также для опре-

деления объема субсидий на выполнение государственного задания бюджетным или автономным учреждениям.

Государственное задание как документ, устанавливает требования к качеству, составу и (или) объему и содержанию, порядку, условиям и результатам оказания государственных и муниципальных услуг, выполнения ряда работ.

Формируется государственное задание на основе ведомственного перечня государственных услуг (работ) в соответствии с основными видами деятельности, которые предусмотрены учредительными документами учреждения, также утверждается Правительством Российской Федерации относительно федеральных бюджетных организаций; высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации относительно 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.

Формирование и утверждение учредителем государственного задания для бюджетных и автономных учреждений 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, объем и содержание государственной услуги (работы);

- определение категорий юридических лиц и (или) физических, которые являются потребителями соответствующих услуг, работ;
- предельные цены и тарифы на оплату соответствующих услуг юридическими либо физическими лицами в случаях, когда законодательство Российской Федерации предусматривает их оказание на платной основе в пределах государственного задания, или порядок установления указанных цен и тарифов в случаях, которые регламентирует законодательство Российской Федерации;
- требования к отчетности о выполнении;
- требования к отчетности о выполнении государственного задания и порядок контроля за исполнением государственного задания.

Нововведения в бюджетном законодательстве устанавливают связь между финансовым обеспечением учреждений и качеством (результатом) их работы, что служит мотивацией к эффективно-му использованию бюджетных ресурсов в целях повышения качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг.

Показатели государственного или муниципального задания применяются в процессе составления проектов бюджетов с целью определения объема субсидий на выполнение государственного или муниципального задания автономным либо бюджетным учреждением.

Финансовое обеспечение выполнения государственного задания осуществляется в форме субсидии, размер которой для федеральных учреждений рассчитывается на основании нормативных затрат.

В соответствии с соглашением учредитель перечисляет субсидию на лицевой счет бюджетного 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.

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.

План финансово-хозяйственной деятельности — это важнейший документ для бюджетных учреждений. В нем отражают операции не лишь с субсидиями, которые планируются к получению из бюджета, однако и с средствами от другой деятельности, приносящей доходы. Это дает возможность учредителю тщательно контролировать и регулировать всю финансовую деятельность подведомственных ему организаций.

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» (зарег. в Минюсте России 23.09.2010 № 18530), положения которого применяются с 01.01.2012.

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.

Разрабатывая проект Плате, необходимо акцентировать внимание на задании учредителя, так как по сути положения этих документов не должны как-либо противоречить друг другу. Поэтому планируемые натуральные показатели работы по оказанию государственных услуг, все задания учредителя должны являться взаимоувязанными со стоимостными показателями данного Плате, который представляется 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.

Государственное (муниципальное) задание пока еще остается формальным и 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.

Можно сделать выводы о том, что концепция модернизации российского образования определяет в качестве основного приоритета повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

Среди ведущих задач, которые относятся к финансированию образования, выделяют следующие:

- внедрить модель финансирования образовательных учреждений непосредственно всех уровней, чтобы обеспечивалось многоканальное поступление денежных средств и расширилась самостоятельность их применения;
- внедрять механизмы, которые будут развивать экономическую самостоятельность образовательных учреждений, чтобы повысить эффективность использования ресурсов, которые выделяются на образование;
- реализовать комплекс мероприятий относительно повышения инвестиционной привлекательности образования, который будет способствовать притоку инвестиций различного рода (материальных, финансовых, интеллектуальных, пр.) в систему образования и поэтапному переводу ее развития на принцип реализации и разработки инвестиционных проектов.

После вступления в силу в 2012 г. нового закона «Об образовании в РФ» определились новые направления государственной по-

литики. Особое внимание стало уделяться не только сфере финансирования, но и увеличению затрат на сферу образования, а также повышению эффективности в использовании средств из бюджета.

При возрастающем росте современных технологий увеличивается объем использования компьютерной техники, технического оборудования кабинетов и т. п., который требует дополнительного сверхнормативного финансирования вследствие высокой стоимости.

Положительное решение вопросов нужного финансирования любого образовательного учреждения, при наличии у него любой организационно-правовой формы, имеет тесную связь с вопросами касаясь оценки качества ведения самого образовательного процесса, также переходом на новые методы оплаты труда и нормативно-подушевым финансированием расчетом на одного ребенка, в частности с системой государственного заказа и государственного субсидирования.

Библиография

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.12.2017).

2. Комплексные рекомендации органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления по реализации Федерального Закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 28.12.2017).

3. 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») [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 26 июня 2015 г.

№ 640 (ред. от 13.09.2017). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 28.12.2017).

4. Как составить план финансово-хозяйственной деятельности на 2018 г. [Электронный ресурс] / Т. В. Саакян. URL: <http://www.gosfinansy.ru/#/document/11/44377/> (дата обращения: 28.12.2017).

5. О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 28 июля 2010 г. № 81-н // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.09.2017).

А. П. Кривец

*Санкт-Петербургский университет технологий управления
и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПУТИ РАЗВИТИЯ «ЦИФРОВОЙ» ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Ключевые слова: экономика РФ, «цифровая экономика», цифровизация, программа развития, «Промышленность 4.0».

На сегодняшний день в мире нет единого понимания такого явления, как «цифровая» экономика, но есть много определений.

Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» содержит официальное определение этого явления: цифровая экономика — экономическая деятельность, в которой ключевым фактором в производстве являются данные в цифровой форме, обработка больших объемов и использование результатов анализа, которые по сравнению с традиционными формами управления значительно повышают эффективность различных видов продукции, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [1].

Следует констатировать тот факт, что это определение вполне корректно сформулировано, однако несколько сложно для понимания конкретной сути новой концепции экономического развития. С одной стороны, отсутствие развернутой трактовки не является преградой для предметного обсуждения большинства частных и узкоспециализированных вопросов. Но, с другой стороны, определение является точным и воссоздает сущность, но не обеспечивает ясного представления предстоящих изменений, и, соответственно, им трудно использовать при переходе на практическую плоскость [2].

Поэтому есть возможность сформулировать свое, авторское определение пока в более простой и общей форме: «Цифровая» (электронная) экономика — это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий».

Данное явление становится возможным благодаря развитию информационно-коммуникационных и финансовых технологий, а также доступности инфраструктуры, вместе обеспечивающих возможность полноценного взаимодействия в гибридном мире всех участников экономической деятельности: субъектов и объектов процесса создания, распределения, обмена и потребления товаров и услуг [1].

Возможно, отметить два основных подхода к построению «цифровой» экономики: плановый и рыночный.

Рыночный подход предполагает, что правительство формирует благоприятную среду для формирования и развития «цифровой» экономики. Можно отметить, что государство создает оптимальные условия, которые включают в себя комплекс нормативно-правового, финансово-экономического, социального характера и присутствия научно-технической основы [4]. Это все стимулирует бизнес к переходу на новый этап развития.

Так как положительный эффект «цифровой» экономики находится в зависимости от масштаба, то необходимым обстоятельством для реализации данного подхода является присутствие достаточного количества независимых субъектов экономики — частных бизнесов. Находясь в новой сфере, частный бизнес в со-

трудничестве с государственными институтами развития стимулирует дальнейшее развитие среды «цифровой» экономики. В целом правовое поле создается определенным набором точек роста, каждый из которых охватывает определенную специфику в интересах отрасли или компании. Постепенно расширяясь, точки роста образуют сплошной «мозаичный ковер», который заполняет различные пространства, реализуя внедрение элементов и наглядный эффект «цифровой» экономики во всех сферах деятельности, что является основным достоинством данного подхода.

Плановый подход к построению «цифровой» экономики подразумевает раздельное (поэтапное) формирование инфраструктуры под руководством государства и направленное на «заполнение» определенного сектора различными экономическими субъектами. Присутствие на данном этапе развитие инфраструктуры и научно-технического базиса с целью функционирования «цифровой» экономики происходит одновременно создание условий, благоприятствующих развитию частного бизнеса (в первую очередь малого и среднего). Технологический базис в рамках планового подхода развивается узконаправленно, в соответствии с приоритетными направлениями плановой «цифровой» экономики. Остальные технологии либо остаются слабо развитыми, либо импортируются. Основным преимуществом второго подхода является скорость строительства и универсальность создаваемой инфраструктуры [2].

Многие развитые страны, осознавая неизбежность предстоящих изменений, начали сознательное движение к «цифровизации» экономики. Первый такой курс был объявлен США и Китаем, которые до сих пор считаются неформальными лидерами «цифровой» гонки. Вслед за ними соответствующие программы были приняты Англией, странами Европейского союза, Австралией, Белоруссией и др. Следует признать, что в России сегодня нет условий для спонтанного формирования зрелой «цифровой» экономики в приемлемый период времени — в первую очередь из-за технологической отсталости и отсутствия критической

массы хозяйствующих субъектов. Это означает, что государство должно стимулировать и направлять развитие «цифровой» экономики [3].

Одной из отличительной чертой российской экономики является тот факт, что «львиная доля» ВВП создается государственными корпорациями (или компаниями со значительной долей участия государства). Во многих отраслях игроки с государственным участием могут составлять до 80% рынка. В таких условиях наиболее рациональным шагом представляется создание ряда индустриальных цифровых платформ под руководством профильных министерств или госкорпораций. Такие платформы создадут необходимый инфраструктурный базис для максимально быстрого развития «цифровой» экономики и распространения сопутствующих технологий. При создании платформ «цифровой» экономики необходимо сосредоточить усилия на ключевых областях: транспорт, телекоммуникации, энергетику, обработку данных. Развитие этих областей позволит создать инфраструктуру и технологическую базу, тиражируя который на другие области, Россия сможет максимально быстро развить зрелую «цифровую» экономику [5].

Целенаправленное построение ряда промышленных платформ «цифровой» экономики с единой архитектурой и стандартами позволит в будущем построить единое цифровое пространство, объединяющее все отрасли и отрасли. Такой подход значительно повысит прозрачность, управляемость и гибкость экономики страны. Такой подход представляется сегодня наиболее подходящим для России. И именно он представляется наиболее целесообразным для России сегодня.

Таким образом, цифровые технологии в ближайшие несколько лет станут критически важными для поддержания национальных интересов, информационного и технологического суверенитета, а также конкурентоспособности Российской Федерации на мировой арене. Россия стратегически не только не может себе позволить отставание в развитии цифровых и других сквозных технологиях (сейчас отставание от стран-лидеров составляет 5–8

лет), но и должна воспользоваться случаем для того, чтобы сделать технологический рывок, приблизиться и в каких-то сегментах даже обогнать страны-лидеры. В Правительстве Российской Федерации это понимают и делают все, чтобы ускорить запуск реализации программы [6].

Программа сейчас содержит только те разделы, которые необходимы в целом для создания условий для развития «цифровой» экономики. Будут развиваться совершенно разные процессы трансформации отрасли. Например, для аграрных регионов основной эффект от использования цифровых технологий будет в сельском хозяйстве, для промышленных регионов — «Промышленность 4.0». Для регионов, где есть возможности развития цифровой инфраструктуры — это строительство центров обработки данных, развитие волоконно-оптических линий связи. Будет спрос и, соответственно, поставка этих услуг, технологий. Этот сектор экономики будет развиваться. В «Дорожной карте» по направлению 5 «Информационная безопасность» целесообразно предусмотреть создание механизмов отслеживания происхождения программного обеспечения, компьютерного, серверного и телекоммуникационного оборудования межгосударственными органами ЕАЭС в рамках построения доверенной среды ЕАЭС.

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. Если планы по инвестированию 100 млрд руб. в год в программу «Цифровая экономика» будут реализованы, наше отставание может существенно сократиться уже в ближайшие годы.

Направление «Цифровая экономика» включено в перечень основных направлений стратегического развития Российской Федерации до 2018 г. и на период до 2025 г., а также в Стратегию развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг.

Библиография

1. Андиева Е. Ю. Цифровая экономика будущего. Индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3. С. 214–218.
2. Бабкин А. В. Электронные деньги как фактор развития цифровой экономики // Науч.-тех. ведомости СПбГПУ. Экон. науки. 2017. № 1. С. 32–43.
3. Ващенко А. В. Развитие теорий информационного общества и понятия «Кибер-пространство» // Политематический сетевой электрон. науч. журн. Кубанского гос. аграр. ун-та. 2016. № 121. С. 1–14.
4. Паньшин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // Наука и инновации. 2016. Т. 3. № 157. С. 17–20.
5. Сайбель Н. Ю. Роль цифровой экономики в развитии государства // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2017. С. 137–139.
6. Фильчакова В. Д. Цифровая экономика будущего. Индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3. С. 214–218.
7. О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы: Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 // Официальный сайт Правительства РФ. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения: 14.12.2017).

В. М. Куликова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

А. Хромова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Таллинн, Эстония*

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовое образование, образовательная стратегия, международная образовательная практика

В последнее время во властных структурах всего мира все чаще упоминают о финансовой грамотности населения, регулярно публикуются различные исследования и статистика по этому вопросу. На федеральном и региональном уровнях проводятся различные конференции и иные мероприятия, посвященные этой теме. Финансовая грамотность — это совокупность способностей, которые, хотя и приобретаются в процессе финансового образования в школе и вузе, но осваиваются и проверяются на практике в течение жизни. Финансовые цели людей индивидуальны, они мотивируются жизненной ситуацией и социально-экономическим статусом человека. А благополучие национальных экономик и мировой экономической системы зависит от вкладов, которые делают в них отдельные люди и группы, образующие сложную сеть взаимосвязанных и взаимозависимых отношений. В схеме показано отличие финансово грамотного человека от безграмотного (рис. 1).

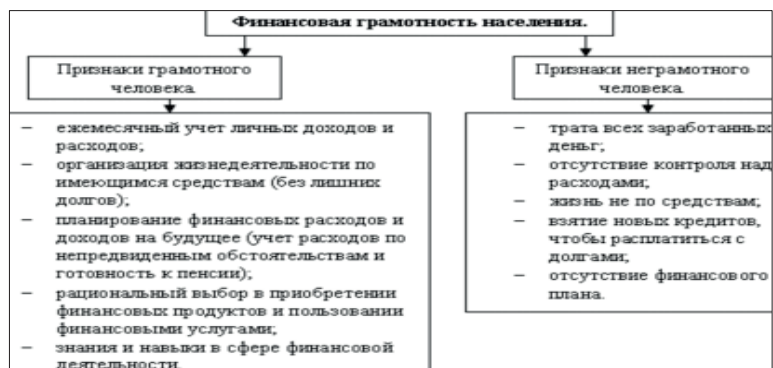


Рис. 1. Признаки финансово грамотного и безграмотного человека [4]

Цитата вице-президента Совета по финансовой грамотности при Президенте США Джона Брайанта очень хорошо демонстрирует важность данной грамотности для личности и общества в целом:

«Финансовая культура в современном развитом и быстро меняющемся мире стала еще одним жизненно необходимым элементом в системе навыков и правил поведения. Финансовая грамотность позволит человеку не зависеть от обстоятельств, от воли других людей, системы. Образованный человек сам станет выбирать те пути в жизни, которые будут для него наиболее привлекательными, создавая материальную основу для дальнейшего развития общества» [3].

В настоящее время увеличение финансовой грамотности населения — одна из главных задач для государства и участников финансового рынка. Проведенные исследования показали, что к настоящему времени в мировом сообществе практически не осталось государств, которых в той или иной степени не затронула рассматриваемая проблема.

Рейтинговым агентством Standard& Poor's было проведено широкомасштабное исследование для того, чтобы узнать уровень финансовой грамотности людей. Россия в этом рейтинге заняла 24-е место вместе с Камеруном, Кенией, Белоруссией, Сербией, Мадагаскаром, Того и ОАЭ [4].

Как мы уже выяснили, в России очень низкий процент информированности населения о том, какие права имеет потребитель финансовых услуг и как их защищать в случае нарушений, заниматься повышением финансовой грамотности населения необходимо на государственном уровне. Большой интерес для России имеет комплексный подход к финансовому образованию группы «дети и учащаяся молодежь» по схеме «дети — родители — педагоги». Указанная схема уже доказала свою эффективность в Великобритании, Канаде, США, Австралии, Сингапуре. Пример отдельных информационно-образовательных продуктов приведен в табл. 1 [3].

В качестве примера к подходу повышения финансовой грамотности населения можно привести Эстонию. Прежде всего,

**Примеры отдельных информационно-образовательных
продуктов, методик, мероприятий в рамках
государственных программ**

№	Программа	Основные инструменты, мероприятия и методология
1	В рамках программы «Understanding Money» («Понимание денег»), Австралия	– серия игр: PlayReal (возраст 8–10 лет), Make It Real игре (в возрасте 10–12 лет), реальная игра (в возрасте 14–16 лет), Get Real игра (в возрасте 16–18 лет); – программа «развития карьеры»
2	В рамках программы «Экономическая и финансовая грамотность», Австрия	– экскурсии по истории денег в Музей денег; – движение «евроавтобуса»
3	В рамках программы «Научиться занимать деньги на ранней стадии», Голландия	– уроки в школе; – руководства для родителей; – игры для подростков
4	В рамках программы «Обеспечение будущего», Голландия	– «пенсионные часы» для студентов высших учебных заведений
5	В рамках программы «Mutmoneyweek», Канада	– игровые развивающие шоу «Финансовый гений», «Инвестор»
6	В рамках программы «Финансовое образование для школьников», Италия	– тренинги школьных учителей
7	В рамках программы Национального банка Польши	– игры, головоломки, загадки, мультимедийные презентации; – планы и сценарии уроков и консультаций для учителей; – электронные учебные курсы; – образовательный пакет для учителей и родителей (CD-R, учебники сценарии уроков и пр.)
8	В рамках программы «Финансы для всех», Франция	– викторины, глоссарий, игры, кроссворды, анаграммы, шарады;

№	Программа	Основные инструменты, мероприятия и методология
		<ul style="list-style-type: none"> – книги для детей и родителей; – форум для учителей и родителей

были проведены курсы под названием «Самое время осваивать финансовую грамотность», посвященные планированию бюджета, принятию разумных решений при пользовании деньгами и многочисленным финансовым услугам. За последние пять лет в рамках этой инициативы необходимые для самостоятельного ведения финансов знания получило около 20 000 молодых людей по всей Эстонии. Таким образом, цель таких курсов — придать значение финансовой грамотности и информировать жителей Эстонии о принципах разумного финансового поведения. Параллельно Союз банков участвует в программе по повышению финансовой грамотности жителей Эстонии на 2013–2020 гг. Безусловно, проведение таких мероприятий и в России стало бы отличным способом поднятия уровня финансовой грамотности среди населения.

Непосредственная разработка проблематики финансовой грамотности населения в отечественной науке ведется с середины 2000-х гг. С выходом Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации было положено начало осуществлению практической работы по выработке и реализации единой государственной программы по:

- развитию человеческого потенциала;
- повышению уровня благосостояния и финансовой безопасности граждан;
- повышению долгосрочного инвестиционного спроса;
- укреплению стабильности финансовой системы.

Рассмотрим практические шаги, что уже были реализованы на территории РФ для способствования более рациональному управлению своими финансовыми ресурсами.

В 2010 г. стартовал проект «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования

в Российской Федерации», разработанный Министерством финансов Российской Федерации совместно с Всемирным банком. В 2014 г. количество участников увеличилось: к реализации проекта присоединились Алтайский край, Архангельская область, Краснодарский край, Республика Татарстан, Саратовская область, Ставропольский край, Томская область, город Москва. А, например, представители регионального отделения Общероссийского народного фронта организовали мероприятие, посвященное повышению финансовой грамотности среди молодежи. Специалисты в области финансов рассказали о типичных ошибках молодых людей при их вступлении во взрослую «финансовую» жизнь.

На данный момент особую важность носит повышение финансовой грамотности молодежи и детей. Программы, предназначенные для формирования финансовой грамотности молодежи и детей, должны устанавливать прямую связь между получаемыми знаниями и их практическим применением, оказывать помощь в понимании и использовании финансовой информации в текущий момент и долгосрочном будущем, ориентироваться на жизненный цикл и жизненные стратегии участников, воспитывать ответственность за финансовые решения с учетом личной безопасности и благополучия. Дети должны быть в курсе, как правильно пользоваться средствами, которые они будут зарабатывать во взрослой самостоятельной жизни.

- Безусловно, родители должны объяснить ребенку: для того, чтобы иметь то, что хочется, нужно потрудиться и заработать деньги.

- Дети должны знать, что жить надо по средствам, тратить меньше, чем зарабатывается.

- Также нужно научить их читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, уметь подавать претензию или жалобу в том случае, если нарушены права.

- Принять финансовое образование как государственную проблему во всех ключевых структурах.

- Активно информировать о последствиях финансовой неграмотности и предусмотреть поощрения за активное участие в программах финансового образования.

Так, целью реализации курса «Основы финансовой грамотности» будет являться формирование личности социально-развитого, критически мыслящего, конкурентоспособного выпускника, обладающего экономическим образом мышления, способного взять на себя ответственность за свое будущее, за будущее своих близких и своей страны.

Из результатов исследований видно, что грамотность школьников и учащейся молодежи в финансовой сфере — важное средство долгосрочного оздоровления мировой финансовой системы, эффективная мера обеспечения повышения стандартов качества жизни и экономической безопасности населения и будущих поколений граждан. Поэтому введение программ по повышению финансовой грамотности населения является одним из важных направлений государственной политики страны. Хороший уровень финансовой грамотности необходим каждому человеку не только для достижения его личных финансовых целей, но и для обеспечения жизненного цикла. Человек, который уверен в своем будущем, чувствует себя гораздо лучше. Какой бы ни была конкретная цель, выигрышем от финансовой грамотности будет повышение уровня жизни и уверенность в будущем, стабильность и процветание экономики и общества в целом.

Библиография

1. Основы финансовой грамотности [Электронный ресурс]. Методические рекомендации по разработке и реализации программы курса в общеобразовательных организациях. URL: <https://www.cbr.ru/Content/Document/File/18215/1.pdf> (дата обращения: 14.01.2018).
2. Официальный сайт Агентства социальной информации. <https://www.asi.org.ru/report/2017/10/10/tyumen-finansovaya-gramotnost-chempionat/> (дата обращения: 14.01.2018).
3. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики. URL: <https://iq.hse.ru/more/finance/neobhodimost-povishe-nia-finansovoj-gramotnosti> (дата обращения: 14.01.2018).

4. *Ивашинникова Е. А., Корень А. В., Голяд А. Н.* Оценка уровня финансовой грамотности населения в России и зарубежных странах [Электронный ресурс]. URL: <https://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=8398> (дата обращения: 14.01.2018).

Е. В. Латыш

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: *электронная экономика, электронные деньги, доля IT-бизнеса в ВВП.*

В июле 2017 г. председателем правительства РФ Д. А. Медведевым подписано распоряжение о начале реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации», в котором уточняется, что цифровая экономика «способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы» [3]. По словам Медведева, формирование цифровой экономики является вопросом глобальной конкурентоспособности и национальной безопасности.

Выступая 24 октября 2017 г. в Москве на IX инвестиционном форуме «Россия зовет!», В. В. Путин заявил: «Уверен, развитие цифровой экономики, запуск новых бизнес-моделей позволит российским компаниям стать более конкурентоспособными и в целом диверсифицировать экономику, дать импульс развитию отраслей и рынков, основанных на прорывных технологических

решениях, обеспечить более высокие стандарты жизни граждан России» [1].

Цифровая экономика — экономическая деятельность, которая основана на цифровых технологиях. Под данным понятием подразумеваются не столько разработка и сбыт программного обеспечения, а скорее электронные товары и сервисы, производимые электронным бизнесом и электронной коммерцией. Чаще всего расчет за товары электронной экономики совершается электронными деньгами.

Электронные деньги — это эволюционирующий термин, который употребляется во множествах значений, связанных с использованием компьютерных сетей и систем для хранения и передачи денег. Это системы хранения и передачи не только традиционных валют, но и негосударственных частных валют. Правила, по которым осуществляется обращение электронных денег, могут быть установлены или согласованы с центральными банками, а также собственные правила негосударственных платежных систем.

Оценка размеров цифровой экономики вызывает много споров по поводу методики и связана с многочисленными практическими трудностями. Цифровую экономику можно разделить на «прямую» и «косвенную». Прямая цифровая экономика — это чистый онлайн-бизнес, косвенная в свою очередь — цифровая деятельность смешанных предприятий.

В условиях цифровой экономики «происходит превращение информации в важнейший производственный ресурс, что

- способствует повышению наукоемкости производства;
- позволяет индивидуализировать, диверсифицировать труд и переносить работу на дом или работать в удаленном режиме доступа;
- дает возможность дистанционного обучения, позволяет получать качественные знания (начальные и повышение квалификации) в любой географической точке;
- труд приобретает творческий характер;
- появляется возможность сочетания локализации и глобализации производства;

– расширяются возможности деловых контактов, обмена опытом и др. [4, с. 140].

Общий размер цифровой экономики, по данным доклада Oxford Economics, в 2013 г. оценивается в 20,4 млрд долл., это примерно 13,8% мировых продаж.

Рост цифровой экономики оказывает сильное воздействие на всю экономику. Совершаются попытки оценить влияние данной сферы на традиционные сектора экономики. Предполагается, что в результате активного распространения цифровой экономики конкуренция будет становиться все более интенсивной и глобальной.

Россия постепенно повышает свое место в общем рейтинге по значению индекса развития информационных технологий и степени готовности к цифровой экономике (рис. 1).

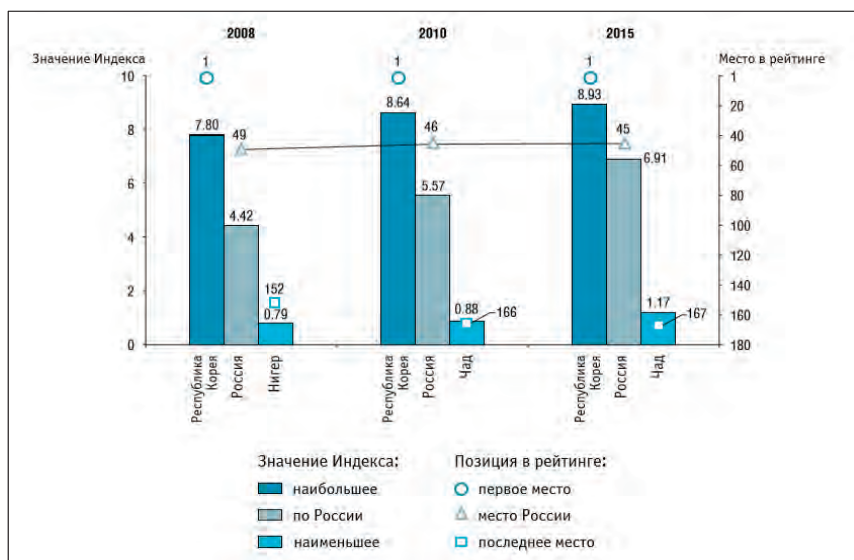


Рис. 1. Место России в рейтинге по значению индекса развития информационных технологий [2, с. 249]

IT-бизнес — это бизнес информационных технологий. Сфера деятельности — смежные высокотехнологические области, а

также аппаратное и программное обеспечение компьютерной техники.

Как же IT-компании завоевывают рынок в мире? По данным The Boston Consulting Group, доля электронной экономики в ВВП развитых стран с 2010 г. выросла на 1,2% и составила 5,5%. Что касается развивающихся стран, то данный показатель там возрос с 3,6% до 4,9% ВВП.

По доле продукции цифровой экономики в ВВП страны мировым лидером является Южная Корея. Вклад цифровой экономики в ВВП Российской Федерации пока скромный, но продолжает год от года расти. По исследованиям Российской ассоциации электронных коммуникаций, он растет высокими темпами — на 11% в год, и к 2021 г. вклад «чистых» интернет-рынков в ВВП составит 4,7%. В интернет-отрасли работает около 2,3 млн человек, в том числе «самозанятые».

Развитие IT-сектора способствует повышению глобальной конкурентоспособности и национальной безопасности нашей страны. Его развитие способно дать импульс развитию отраслей и рынков, основанных на прорывных технологических решениях. Информационные технологии меняют качество, условия работы в традиционных областях экономики и способствуют быстрому росту новых секторов. В условиях цифровой экономики нельзя недооценивать роль человека, его интеллектуальный капитал, поэтому развитие цифровой экономики требует повышения инвестиций в человеческий капитал страны, которые в будущем дадут многократный эффект.

Библиография

1. Выступление В. В. Путина на IX инвестиционном форуме «Россия зовет!» (г. Москва 24–26 октября 2017 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://путин.ru-an.info/> (дата обращения: 21.12.2017).
2. Индикаторы информационного общества: 2016: стат. сб. / Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, М. А. Кевеш [и др.]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 304 с.
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (от 27 июля 2017 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://static>.

government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (дата обращения: 21.12.2017).

4. Юрченко Т. В. Современные информационные технологии — инструмент социально-экономического развития сельских территорий // Изв. МААО. 2017. № 33. С. 139–142.

И. А. Левченко, Д. М. Прокофьев
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА

Ключевые слова: рынок труда, профессионально-квалификационный состав рабочей силы, спрос и предложение на рынке рабочей силы России.

Рынок труда — это механизм, связывающий работодателя, нанимающего работника и самого работника, являющегося продавцом такого ресурса, как «рабочая сила». Рынок труда понятие многоплановое. В своей работе В. В. Лукьянова на основе анализа научных работ представителей различных экономических школ делает обобщающий вывод, что «рынок труда нужно рассматривать:

- с организационно-экономической стороны, которая позволяет понять его сущность. С организационно-экономической точки зрения рынок труда можно определить как механизм, который позволяет удовлетворить потребность работодателя в ресурсе труд для осуществления производственной деятельности и потребность наемного работника в рабочем месте как источнике дохода, а также распределить трудовые ресурсы по отраслям и сферам народного хозяйства страны наиболее эффективным образом;

– с социально-экономической стороны, которая даст возможность определять конкретные меры по стабилизации данной сферы и предотвращению социальной напряженности. С социально-экономической точки зрения рынок труда можно определить как совокупность трудовых и взаимосвязанных с ними отношений субъектов экономики, осуществляемых при помощи соответствующих учреждений, составляющих инфраструктуру рынка труда» [2, с. 84].

При анализе рынка труда обычно рассматривают его профессионально-квалификационную структуру, которая включает в себя:

- 1) профессиональную структуру — совокупность представителей различных профессий и профессиональных групп;
- 2) квалификационную структуру — совокупность работников различных уровней квалификации;
- 3) квалификацию различных профессий, которая представляет набор требуемых для выполнения данной работы навыков, знаний, опыта, других компонентов квалификации.

Говоря о квалифицированной структуре, необходимо отметить, что характерной чертой качественной эволюции современной рабочей силы является рост ее образовательного уровня. «Для преобразования российской экономики необходима высококвалифицированная рабочая сила, способная реализовать инновационные преобразования на практике» [6, с. 85]. Особенно быстро растет численность специалистов принципиально новых профессий, связанных с развитием научно-технического прогресса, аналитиков систем, специалистов в области геномной инженерии, инженеров по электронно-вычислительной технике. В то же время внедрение ЭВМ и иной информационной техники сокращает потребность в ряде категорий высококвалифицированных служащих и низшего управленческого персонала, занятых сбором, систематизацией и первичной обработкой экономической информации.

В целом по России уровень безработицы снижается, в то время как численность занятых в экономике страны постоянно растет (рис. 1). Небольшое снижение численности занятых было

только в 2008–2009 гг., когда до России докатился мировой экономический кризис, вызванный обвалом ипотечного рынка в США.

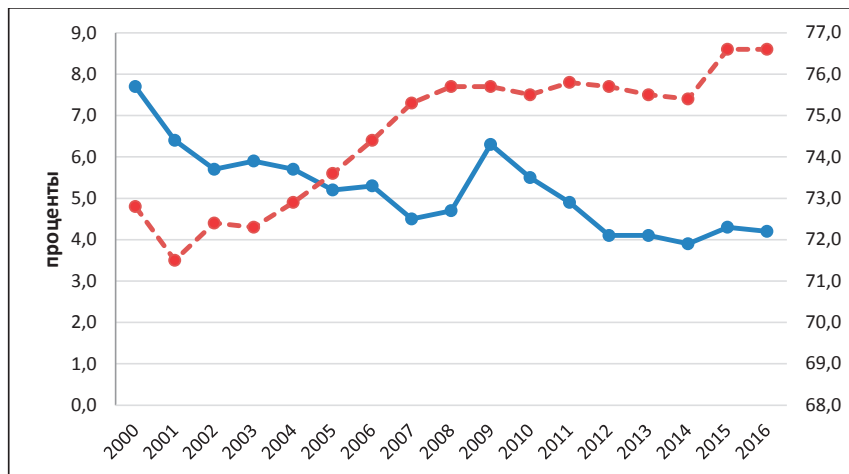


Рис. 1. Динамика уровня безработицы (%) и численности экономически активного населения (млн чел.), 2000–2016 гг.

По данным Росстата, уровень безработицы начиная с 2011 г. не превышал 5%. Самая низкая безработица в 2016 г. была в Центральном федеральном округе — 3,5%, на территории г. Москва она и вовсе составляла уровень фрикционной безработицы в 1,8%, в Московской области — 3,3%. Самый низкий уровень безработицы в 2016 г. в России был зафиксирован в г. Санкт-Петербург — 1,6%. Это ниже, чем во многих странах Европы, где средний процент безработных составляет 19,5%. В число «лидеров» Европы по безработице в 2014 г. входили такие страны, как Греция — 26,5%, Испания — 24,4%, Португалия — 13,9%, Италия — 12,7%. Ниже российского уровня безработица была в Германии — 5,0%, Норвегии — 3,5%, Швейцарии — 4,5%. В США этот показатель составил — 6,2%.

Ежегодно Министерство труда и социальной защиты РФ разрабатывает прогноз баланса трудовых ресурсов для оценки потенциального спроса и предложения на рабочую силу на рынке

труда, выявления перспективных направлений развития рынка труда, эффективного формирования и использования трудовых ресурсов.

Демографическая яма 90-х годов оказала влияние на сегодняшнее состояние рынка труда. Сегодня многие компании делают окончательный выбор в сторону более опытных и возрастных соискателей. Эксперты рынка утверждают, что к 2019–2020 гг. численность трудоспособного населения России снизится более чем на 3,5 млн человек. Уже сейчас в некоторых регионах меняется подход к найму работников: не требовался или не учитывался опыт в 28% вакансий 2014 г., в 2015-м только четверть работодателей допускали вероятность найма сотрудника без опыта. Самая многочисленная категория вакансий — это те, где требуется опыт работы от одного до трех лет. В 2014–2015 гг. практически половина работодателей (48%) предпочитала нанимать новых людей с небольшим опытом, показатель остался относительно стабильным и в 2016 г. — 47%. Более значительный опыт (от трех до шести лет) требовался в 2014 г., чтобы иметь возможность претендовать на пятую часть вакансий. В 2015-м аналогичный показатель увеличился до 23%, а в 2016 г. составил 26% от общего числа предложений о работе. В 2014 г. только 3,5% работодателей отдавали предпочтение кандидатам с опытом работы более шести лет, в 2015-м аналогичный показатель составил 4,4%, а уже к 2016 г. повысился до 4,7%.

В последнее время работодатели стали меньше обращать внимания на возраст соискателя. Руководители компаний и кадровики охотнее рассматривают кандидатов на сервисные и административные должности старше 35–40 лет. В отдельных сферах даже отдают предпочтение работникам старше сорока: такие соискатели реже меняют место работы и более лояльны по отношению к компании. Но, конечно, кандидатов выбирают из более подходящих по требованиям на конкурсной основе.

В 2014–2015 гг. на открытые вакансии претендовал только один человек из штата, то сейчас уже каждое пятое предложение закрывается за счет уже действующих сотрудников. Проходит время сокращений, несмотря на то, что совсем недавно для рын-

ка было характерно массовое сокращение штата, сегодня большинство компаний уже оптимистичнее смотрят в будущее. В 2017 г. только 12–14% работодателей продолжили сокращение персонала. Если увольнения и продолжатся, то только в рамках повышения эффективности компании: расставаться будут с теми, кто показывает плохие результаты или не справляется со своими обязанностями. Анализ рынка труда в России показывает, что в лидерах по количеству открытых вакансий сейчас государственный сектор и некоммерческие организации (за текущий год по отношению к предыдущему количество предложений увеличилось на 118%). Положительная динамика сохраняется также: по рабочим профессиям (83%); в добывающей промышленности (68%); производстве (54%); фармацевтике и медицине (51%); автомобильном секторе (49%); сервисе (47%); сфере искусства, развлечений и массмедиа (47%); логистике и закупках (38%); фитнесе, индустрии красоты и спорте (34%); образовании и науке (34%); туристическом бизнесе (34%); в юриспруденции (33%); сфере домашнего персонала (31%); в строительстве и сфере недвижимости (31%). «В плюсе» программисты, менеджеры по управлению персоналом, маркетингу и рекламе, административный персонал, продавцы, бухгалтера, топ-менеджеры.

Анализ рынка труда по профессиям показывает, что увеличилось количество соискателей на «рабочие» места (на 60% по сравнению с предыдущим годом). Также растет численность кандидатов на домашний персонал (39%), государственную службу и в некоммерческие организации (31%), в области медицины и фармацевтики (31%), образования и науки (30%), безопасности (27%), сервиса (26%), консультирования (30%). Возросло количество резюме работников добывающей промышленности (22%), в области логистики и транспорта (22%) закупок (22%), в искусстве, развлечениях, СМИ и массмедиа (те же 22%), туристическом секторе (20%). Меньше соискателей стало только среди страховых агентов (–1%), но риски сохраняются в банковском секторе (рост составил всего 2%), информационных технологиях и бухгалтерии (6%), сфере управления персоналом (5%). В то же время за последний год больше всего работодатели интересовались продав-

цами и менеджерами по продажам, администраторами, бухгалтерами, программистами, логистами и водителями, специалистами по маркетингу и рекламе — такие данные предоставляет анализ рынка труда в России. По всем признакам, именно результаты 2017 г. станут определяющими для дальнейшего анализа и прогнозирования рынка труда. Для 44% фирм 2015 г. окончился лучше, чем предыдущий, а в 2016-м этот показатель составил уже 28%. Так же, как и прошлый год, оценивали результаты 33% фирм в 2015-м и 51% в 2016 г. Хуже, чем прошлый, окончили в 2015-м 20% компаний, 2016-м — 19%.

При переходе страны к цифровой экономике ожидается, что уже с 2018 г. начнется сокращение количества вакансий для сотрудников с низкой квалификацией. Если ситуация не изменится, то уже к 2022 г. безработным в России может стать каждый четвертый-пятый соискатель. Все больше компаний выбирают бюджетные каналы поиска новых сотрудников. Анализом рынка труда РФ уже зафиксировано увеличение бюджетов на обучение действующих сотрудников (подготовка почвы для продвижения внутри компании), опережающее повышение окладов для высококвалифицированных или талантливых специалистов. Средняя зарплата в России по данным Росстата в 2017 г. составляет более 35 тыс. руб. На конец года прогнозируется рост доходов населения (во многом за счет получения «тринадцатой зарплаты» к новогодним праздникам и премии) до 47,5 тыс. без учета налоговых отчислений. По сравнению с предыдущими годами зарплаты в России в рублях продолжают расти (с 27 тыс. в 2012 г. до 32,6 в 2014-м и 36,7 в 2016-м), но вот в долларовом эквиваленте все не настолько радужно. Среднемесячный оклад сотрудника в 2012 г. составлял 885 долл., в 2013-м — 915 долл., в 2014-м — 827, в 2015-м — 550, в 2016 — 605. Анализ современного рынка труда и окладов показал, что размер средней зарплаты в РФ до сегодняшнего дня так и не преодолел отметку в 1000 долл. В России почти 70% работников по итогам месяца получают сумму, «не дотягивающую» до средней зарплаты по стране. Зарплату ниже прожиточного минимума получают практически 10% населения. Двадцать ты-

сяч в месяц или менее получают чуть более 35% россиян, половина граждан довольствуется окладом до 30 тыс.

Что касается уровня безработицы в России, показатель впервые с 2014 г. спустился ниже 5%. В августе 2017 г. безработными считались практически 4 млн россиян, что составляет 4,9% трудоспособного населения. Общую же численность трудовых ресурсов в РФ Росстат оценивает почти в 77 млн человек. Анализ рынка труда позволяет определить усредненный портрет соискателя на 2017 г. По средним данным это женщина (51%) или мужчина (49%) в возрасте от 26 до 35 лет с опытом работы три-шесть лет. Преобладающее большинство кандидатов (68%) имеют высшее образование.

Таким образом, на сегодняшний день в России качественно изменяется рынок труда, быстро растет численность специалистов принципиально новых профессий, связанных с развитием научно-технического прогресса, аналитиков систем, специалистов в области геномной инженерии, инженеров по электронно-вычислительной технике. Характерной чертой качественной эволюции современной рабочей силы является рост ее образовательного уровня. в лидерах по количеству открытых вакансий сейчас государственный сектор и некоммерческие организации. Еще одна важная тенденция на российском рынке труда — миграция рабочей силы, в том числе привлечение работодателями иностранных трудовых мигрантов.

Библиография

1. *Гелета И. В.* Современное состояние и перспективы рынка труда // Гуманитар. и соц.-экон. науки. 2011. № 1. С. 68–71.

2. *Лукьянова В. В.* Многоплановость понятия рынка труда как составляющая его регулирования // Основы экон., упр. и права. 2013. № 5. С. 82–85.

3. Рынок труда: понятие и функции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/rynok-truda.html> (дата обращения: 14.02.2015).

4. Рынок труда в России [Электронный ресурс]. URL: <https://businessman.ru/new-rynok-truda-v-rossii-osobennosti-regulirovanie-rynka-truda.html> (дата обращения: 14.02.2015).

5. Рынок труда — 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/rynok-truda-2017.php> (дата обращения: 14.02.2015).

6. Финансы в открытом мире: монография. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 176 с.

7. Главных особенностей Рынка труда в России в 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://jobresource.ru/articles/osobennosti-rynka-truda-v-rossii/> (дата обращения: 14.02.2015).

8. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.02.2015).

*О. Е. Макарова, Т. А. Мэркэуцяну
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ФУНКЦИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Ключевые слова: производственная функция, экономический рост, система факторов, предпринимательская деятельность.

Исследование в экономической теории фактора «предпринимательство» в рамках производственной функции трансформируется в исследование предпринимательской функции в теории предпринимательства.

Производственная функция описывается соотношением между факторами производства и итоговым выходом продукции. Она является исходным пунктом в микроэкономических расчетах фирмы, позволяет найти оптимальный вариант использования производственных возможностей. Простейшая, двухфакторная производственная функция носит название своих разработчиков, Кобба — Дугласа. С ее помощью характеризуется трудозатратный, малоэффективный способ производства конечного продук-

та, о чем свидетельствуют степенные коэффициенты двух основных факторов производства, которыми являются труд и капитал.

Этот частный вид производственной функции предполагает, что в условиях эффективной конкуренции на рынках факторов эластичность технического замещения между трудом и капиталом равна единице. Производственная функция Кобба — Дугласа обладает тем свойством, что доля каждого фактора в стоимости продукта постоянны, хотя в абсолютном выражении затраты труда и капитала могут изменяться. Производственная функция позволяет определить, за счет каких источников возможен экономический рост и каково влияние на него каждого из факторов.

Фиксируем три свойства функции Кобба — Дугласа:

- 1) постоянная отдача от масштаба означает пропорциональный рост конечного продукта вследствие роста затрат заявленных двух факторов производства;
- 2) изменение предельной производительности факторов — второе важное свойство функции Кобба — Дугласа, свидетельствующее о эффективности производства. Речь о пропорциях между трудом и капиталом;
- 3) постоянство отношения дохода от труда к доходу от капитала, т. е. постоянство соотношения долей капитала и труда в конечном продукте.

В функции Пола Самуэльсона четыре фактора: труд, капитал, земля и предпринимательство.

Экономист Эдвард Денисон большую часть своей профессиональной деятельности посвятил количественной оценке относительной значимости различных факторов экономического роста. В его производственной функции уже свыше 20 факторов.

В современных публикациях встречаем изобилие факторов и подходов к их классификации. Нам представляется, что все рассмотренные нами подходы представлены как оценка фактора «предпринимательство». Его (предпринимательства) рисковые, инициативные и инновационные характеристики представлены факторами: знанияемыми и экономическими, экологическими, институциональными, социальными, инновационными факторами, или ценностями.

В табл. 1 приведены авторские подходы к исследованию факторов производственной функции, которые использованы в статьях, которые мы изучили при подготовке этого материала.

Таблица 1

**Подходы к исследованию факторов
производственной функции**

Авторы	Экономический фактор	Знания	Институциональный фактор	Экологический фактор	Инновационный фактор	Социальный фактор	Устойчивость как результат производства
А. М. Михайлов	+	+	+		+	+	
А. И. Татаркин	+	+	+		+	+	
Е. В. Курушина			+	+		+	

Источник: составлена авторами.

А. М. Михайлов проследивает эволюцию и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства. Рассматривает пятифакторную систему, включающую в себя такие факторы, как экономический, институциональный, инновационный, социальный фактор, и выделил пятым фактор — знание. Именно последствия смены «машинных технологий» на «интеллектуальные технологии» постиндустриального общества выявили «знание» как пятый фактор. Рассмотрено изменение факторов производства с началом научно-технологического прогресса и революции. Автор делает вывод, что все эти факторы зависимы и оказывают воздействие не только на себя, но и на окружающий мир.

А. И. Татаркин определяет «человека экономического» как инициатора в формировании и обновлении национальной модели социально-экономического развития. Ориентируясь на мне-

ния классиков экономической теории, таких как К. Маркс, В. И. Ленин, А. Маршал и другие, он определяет, какие качества, факторы влияют на формирование «человека экономического». В составе факторов производства он рассматривает: экономический фактор, труд, знания, предпринимательство, инновационный фактор.

Е. В. Курушина рассматривая эволюцию концепций экономического развития как процесс ментальных изменений приводит следующую классификацию.

1. Концепция экономического роста/развития.
2. Концепция технико-экономического развития.
3. Концепция человеческого развития (развития человеческого потенциала).
4. Триединую концепцию устойчивого развития (УР).
5. Концепцию умного, устойчивого и инклюзивного роста.

Следует отметить, что эволюция концепций развития представлена, одновременно, и эволюцией факторов предпринимательства.

Суммируя, отметим, что авторы достаточно фрагментарно рассматривают производственную функцию. Скорее рассматриваются новые факторы, оказывающие влияние на принятие предпринимательских решений. То есть можно сказать, что в таблице представлены именно подходы к исследованию факторов, которые определяют развитие предпринимательской деятельности.

Библиография

1. URL: <https://businessman.ru/new-proizvodstvennaya-funkciya-kobba-duglasa.html> (дата обращения: 15.02.2015).
2. URL: https://www.syl.ru/article/222569/new_proizvodstvennaya-funktsiya-kobba-duglasa-primeryi-resheniya (дата обращения: 15.02.2015).
3. URL: <http://www.seinst.ru/page694/> (дата обращения: 15.02.2015).
4. Михайлов А. М. Эволюция и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства // Экономические науки. 2016. № 2. С. 19–22.

5. Татаркин А. И. «Человек экономический» как инициатор формирования и обновления национальной модели социально-экономического развития // Там же. 2016. № 8. С. 1–19.

6. Курушина Е. В. «Умный рост»: институциональные и ментальные трансформации // Экономика и управление. 2014. № 5. С. 32–38.

Д. Марат
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Актобе, Казахстан

ОБРАЗОВАНИЕ ФИНАНСОВО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕГМЕНТА ЭКОНОМИКИ

***Ключевые слова:** высокие технологии, инновационный потенциал банка, коммерческие банки, финансово-технологические компании, финансово-технологический сектор.*

Высокотехнологичные компании являются одним из основных драйверов коммерциализации и повсеместного распространения результатов научной деятельности. Современный этап развития экономики характеризуется интеграцией множеств секторов друг с другом. На стыке финансового и высокотехнологично сектора образовался новый, финансово-технологический сегмент экономики. Процесс глобализации усложняет системы расчетов между субъектами экономических отношений и изменяет механизмы работы коммерческих банков. Данные перемены вынуждают банки интенсивнее применять высокие технологии в своей деятельности для целей оптимизации процессов.

Активно развивающийся финансово-технологический сектор представляет собой совокупность компаний, которые используют современные наукоемкие технологии для целей совершенствования систем перераспределения финансовых ресурсов. На данный момент финансово-технологический сектор включает в себя ряд активно развивающихся стартапов, компаний финансо-

вого сектора и высокотехнологичных компаний, осуществляющих разработки в сфере финансов.

Согласно данным опроса компании PricewaterhouseCoopers, 83% компаний, представляющих традиционные секторы финансовых услуг (к ним компания относит коммерческие и инвестиционные банки, страховые и управляющие компании, брокеров и другие организации), полагают, что им грозит потеря части бизнеса, которая может перейти к конкурентам — финансово-технологическим компаниям. «В случае с банками показатель оказывается еще более внушительным и достигает 95%», — говорится в отчете PwC [7]. По прогнозу многих экспертов, в частности консалтинговой компании BAIN, к 2020 г. 30% доходов банков уйдут в развивающийся финансово-технологический сектор [2, с. 40; 3].

Вследствие обострения конкуренции и активного применения высоких технологий в финансовой сфере бизнес-процессы в коммерческих банках изменяются. На данный момент финансово-технологические компании и банки пытаются адаптировать к банковской деятельности различные научно-технические разработки. Активное использование высокотехнологичных разработок в банковской сфере является одним из основных драйверов изменений и новых тенденций.

На основе анализа различных источников [1, с. 12–14; 2, с. 40; 3, с. 232–236; 5–7] были выявлены тенденции и изменения, происходящие в банковском и финансово-технологическом секторе. Эти тенденции можно представить следующим образом.

1. Развитие P2P-кредитования. Технологическое развитие и современные информационные технологии открывают возможности взаимного кредитования экономических субъектов без участия посредников. В связи с этим появляются новые виды финансирования малых и средних компаний, благодаря созданию платформ (рыночных площадок) по P2P-кредитованию. Активное развитие P2P-кредитования характеризуется появлением и интенсивным распространением «краундфандингового» финансирования. По данным исследования J'son & Partners Consulting, в 2010 г. рынок P2P-кредитования оценивался в 485 млн долл., в 2013-м — уже в 5,3 млрд долл. По оценке J'son & Partners

Consulting, потенциальный объем рынка по итогам 2016 г. — свыше 20 млрд долл. [4]. Согласно прогнозу PwC, к 2025 г. объем рынка достигнет 150 млрд долл. Экспертами называются и более позитивные оценки объема рынка к 2025 г. — 1 трлн долл. [7].

2. Происходит изменение структуры затрат. Использование новейших технологий дает возможность снижать затраты за счет сокращения количества отделений и численности кадрового состава. В то же время банкам приходится расходовать значительные финансовые ресурсы на создание и обслуживание финансово-технологических продуктов и систем. Все это приводит к изменению структуры затрат банка.

3. Персонализация финансовых продуктов. Детализированная и систематизированная информация, оперативно поступающая через дистанционные системы обслуживания, позволяет проводить более точную оценку кредитоспособности клиента и выявлять его потребности в финансовых услугах. Банки используют виртуальные системы обслуживания для сбора и обработки данных от клиентов и создают персонализированные финансовые продукты.

4. Изменения маркетинговых каналов. Развитие информационных технологий открывает доступ к новым каналам маркетинга и продаж для целей удержания и привлечения клиентов. Банки активно используют технологические инновации для целей повышения эффективности маркетинговых программ.

5. Рост автономности клиента. Получают широкое распространение офисы самообслуживания, растет популярность дистанционных систем банковского обслуживания. Как следствие, повышается независимость клиента, поскольку предоставление услуг происходит без прямого взаимодействия с сотрудниками банков.

6. Развитие виртуальных каналов обслуживания. Повсеместное использование информационных технологий позволяет банкам и финансово-технологическим компаниям активнее использовать виртуальные каналы для реализации предоставления банковских услуг. С помощью виртуальных каналов обслуживания, таких как интернет-банк и мобильный банк, банкам и финансо-

во-технологическим компаниям открывается возможность по упрощению и интеграции механизмов взаимодействия с клиентом. Согласно исследованию, проведенному компанией MARKSWEBB в 2016 г., 35,3 млн человек, или 64,5% российских интернет-пользователей пользуются интернет-банкингом хотя бы в одном российском банке [9]. Также происходит автоматизация управления денежными потоками и казначейскими операциями вследствие распространения интернет-платформ как основного канала взаимодействия с контрагентами.

7. Автоматизация процессов с целью реализации клиент ориентированной политики. Использование облачных технологий упрощает процедуру оказания финансовых услуг и позволяет ее автоматизировать. Снижение объема операций, выполняемых вручную, сокращение сроков кредитования и уменьшения количества ошибок при обработке кредитной заявки может повышать уровень удовлетворенности клиента.

8. Внедрение технологии блокчейн. На данный момент банки активно финансируют разработки по оптимизации технологии блокчейн к своей деятельности. Использование децентрализованных баз данных, в которых происходит учет операций, с целью повышения эффективности клиринговых операций и транзакций, осуществления аудита или управления данными об активах, открывает возможности по увеличению эффективности работы кредитного учреждения. Также технология блокчейн позволяет повысить достоверность информации при заключении контрактов и осуществлении платежей и переводов, это может способствовать повышению уровня доверия к банковской системе страны в целом. Согласно оценке компании Accenture, снижение затрат на обслуживание банковской инфраструктуры сократится примерно на 30%, а снижение расходов на торговые операции до 50%, благодаря адаптации для банковских целей технологии блокчейн [8].

9. Глобализация деятельности. Происходит создание общих экономических зон с единой системой регулирования финансового рынка. Информационные технологии открывают возможности предоставления банковских услуг в отдаленных географических районах [3].

10. Развитие аутсорсинга. Технология API-интерфейсов открывает возможности компаниям-партнерам разрабатывать финансово-технологические продукты на основе открытой информации. Компании-аутсорсеры активно развивают и осуществляют услуги по систематизации и анализу информации, совершенствованию каналов обслуживания в банках. На данный момент в Германии и Польше были созданы внутри стран единые API-интерфейсы, клиент, используя его, может взаимодействовать с различными банками. Данные тенденции и изменения делают необходимым переход банков на инновационно-технологические формы работы. Традиционные форматы развития в виде расширения филиальной сети сменяются на инновационно-цифровые, многие процессы в банках автоматизируются. Переход на инновационные формы работы является сложным и затратным процессом. Это требует изменений существующих бизнес-процессов банка и анализа его инновационного потенциала. Способность оперативно адаптироваться и производить технологические инновации является одним из главных конкурентных преимуществ коммерческих банков в нынешних условиях.

Заключение

Вследствие широкого распространения высоких технологий в банковской сфере, как и в других сферах экономики, происходят значительные изменения. Активное развитие финансово-технологического сегмента экономики и повсеместное использование высоких технологий является главным драйвером перемен в финансовом секторе. Новые изменения и тенденции преобразуют механизмы работы банков. Для эффективной работы и ответа на «новые вызовы» банкам необходимо переходить с традиционных на инновационные модели работы.

Библиография

1. *Бахарева А. А.* Перспективы развития банковского сектора в условиях внедрения современных финансовых технологий // Символ науки. 2017. № 1. С. 12–14.
2. *Коробов Ю. И.* Развитие финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2015. С. 40.

3. *Фурсова Е. А.* Создание в России платформы глобального рынка инноваций и инвестиций для высокотехнологичных компаний // Наука и образование современной Евразии: традиции и инновации: материалы Евразийс. науч. форума. Ч. II / под общ. ред. М. С. Туровской. СПб.: МИЭП, 2011. С. 232–236.

4. *Стаценко Н.* Мировой рынок p2p-кредитования вырос за три года в 10 раз. Rusbase [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/news/P2P-market/> (дата обращения: 09.12.2017).

5. Мобильные финансовые услуги в России и мире. Acsm-consulting [Электронный ресурс]. URL: http://www.acsm-consulting.com/data-downloads/doc_download/163-acam-participates-in-mobile-financial-services-summit-mar-2016.html (дата обращения: 10.12.2017).

6. Обзор рынка финансовых технологий. Московская биржа [Электронный ресурс]. URL: http://2016.report-moex.com/download/ar/ru/pdf/parts/ru_review.pdf (дата обращения: 10.12.2017).

7. Размывание границ: как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report-rus.pdf> (дата обращения: 11.12.2017).

8. Accenture: блокчейн сократит инфраструктурные расходы банков на \$12 млрд в год. ForkLog [Электронный ресурс]. URL: <http://forklog.com/accenture-blokchejn-sokratit-infrastrukturnye-rashody-bankov-na-12-mlrd-v-god/> (дата обращения: 09.12.2017).

9. Internet Banking Rank [Электронный ресурс] // Аналитическое агентство Markswebb Rank & Report. 2016. URL: <http://markswebb.ru/> (дата обращения: 10.12.2017).

М. А. Минакова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Рязань, Россия*

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

И ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР НА ПРИМЕРЕ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: государственная власть, социально-политическое развитие, гражданское общество, Общественная палата, общественные структуры.

Актуальность темы. В современных условиях существенного усложнения общественно-политического пространства проблема устойчивого и стабильного развития государства приобретает основополагающее значение. В странах переходного типа, к которым относится и современная Россия, устойчивость социально-политического развития во многом детерминирована характером коммуникации власти и общества [10].

Институционализация современных демократических принципов народовластия, существенный рост числа субъектов политического процесса, представляющих интересы различных групп общества, острота и противоречивость внешних и внутренних вызовов, стоящих перед страной, выдвигают на первый план необходимость гармонизации отношений между государственными и общественными институтами.

В политической практике и в научном сообществе существенным образом возрастает интерес к анализу теоретических оснований и факторов оптимизации взаимодействия структур власти и развивающегося гражданского общества [5, с. 198–200].

Базируясь на положении об открытом характере и общедоступности процесса разработки и принятия административно-политических решений, публичная политика современного демократического государства также учитывает существенно усложняющуюся социальную структуру современного общества.

В период усложнения актуальной политической повестки дня открытое и постоянное взаимодействие институтов власти и представителей гражданского общества становится детерминирующим фактором эффективности текущего отечественного политического процесса в целом [10]. Подобный диалог способен выявить еще на ранних стадиях наличие актуальных социальных

проблем и противоречий, предотвратить их разрастание, снять симптомы общественного недовольства и разработать решения, в наивысшей степени устраивающие всех субъектов социальных отношений.

Реальный процесс государственно-общественного взаимодействия в различных субъектах РФ протекает неоднородно.

Исследование существующих в регионе форм взаимодействия между государственными структурами и структурами гражданского общества — от изучения общего характера диалога до описания и оценки эффективности его конкретных форм — представляется важнейшей задачей, первым шагом в повышении качества и результативности диалога власти и общества на региональном уровне [3, с. 234].

Новые вызовы и угрозы, с которыми столкнулась Россия в последние годы, стали испытанием на прочность для всего гражданского общества нашей страны. Ярко проявился принципиально новый вектор его развития, новый критерий его зрелости — не уровень протестной активности, к которой призывали россиян псевдолиберальные прозападные идеологи «болотной» закваски, а степень готовности к общенациональному сплочению.

Гражданское общество российских регионов активно включилось в этот процесс, обогащая его собственными оригинальными практиками гражданского участия.

Деятельность Общественной палаты Рязанской области основывается на базовых приоритетах, выдвинутых Общественной палатой Российской Федерации: объединения российского общества на основах патриотизма, социальной справедливости, гражданской активности и ответственности за судьбу своей страны, своего региона, города, села.

В 2015 г. исполнилось 10 лет с момента принятия Федерального закона «Об Общественной палате Российской Федерации» [1], в котором было определено главное назначение этого органа — обеспечение взаимодействия граждан, общественных объединений, некоммерческих организаций с органами государственной и местной власти. Это положение стало основополагающим и для Общественной палаты Рязанской области, которая в 2016 г. до-

стигла качественно нового уровня взаимодействия с федеральной палатой благодаря активному участию в проводимых ею мероприятиях, а также в установившейся практике еженедельных сеансов видеоконференцсвязи, регулярных контактов профильных комиссий.

В условиях обострения геополитической ситуации, информационной, гибридной войны, жесткой политики санкций, развязанных против России странами Запада, региональная Общественная палата уделяла особое внимание сохранению социальной стабильности, продовольственной безопасности, осуществляла мониторинг роста цен на продовольственные товары. Члены палаты приняли участие в обсуждении основных положений Антикризисного плана правительства Рязанской области и единодушно поддержали необходимость его реализации [8].

Особое внимание палата уделяла обеспечению межнационального и межконфессионального мира и согласия в регионе, проводила мероприятия, направленные против террористических и экстремистских угроз, против распространения чуждененавистнической идеологии ИГИЛ в молодежной среде. В этой работе принимали действенное, конструктивное участие национальные общественные организации региона.

В условиях осложнившейся международной обстановки, попыток западных держав осуществить политическую и экономическую изоляцию России региональное сообщество, как и население всех других субъектов РФ, активно поддержало внешнеполитический курс Президента РФ В. В. Путина, направленный на укрепление позиций России на международной арене, на возвращение ей статуса великой державы, способной действительно защитить свои национальные интересы и своих геополитических союзников от экспансии мирового терроризма во главе с ИГИЛ в ходе боевых операций в Сирии.

Резко осуждая марионеточный прозападный курс официального Киева, выступая против реанимации фашистской, нацистской идеологии на территории Украины, рязанцы продолжали оказывать действенную гуманитарную помощь жителям Донецкой и Луганской областей, всемерную поддержку беженцам с

юго-востока Украины, прибывшим в массовом порядке, в том числе и в Рязанскую область.

На новый уровень вышли отношения Рязанской области с Республикой Крым и городом-героем Севастополем. В течение года окрепли общественные, научно-образовательные, культурно-творческие, экономические, туристические связи с воссоединившимися с Россией ее исконными территориями.

Как всегда, в центре внимания Общественной палаты были вопросы патриотического воспитания, забота о ветеранах. На пленарных заседаниях, на Совете палаты обсуждались наиболее животрепещущие проблемы социально-экономической жизни региона.

В 2016 г. более активно включились в работу общественные советы, созданные при всех органах государственной власти и местного самоуправления. Советы возглавили авторитетные общественники, представители общественных организаций, уважаемые специалисты [там же].

В центре внимания Общественной палаты находились и вопросы реализации майских Указов Президента В. В. Путина. В их последовательном выполнении Рязанская область вышла в минувшем году на одно из первых мест в России.

В общей сложности Общественной палатой в 2016 г. было проведено 4 пленарных заседания, 8 заседаний совета палаты, 2 научно-практических конференции, 4 круглых стола, 2 мероприятия в формате «Диалог с прокурором». Кроме того, членами Общественной палаты было принято участие более чем в 150 мероприятиях.

В 2016 г. в Рязанской области активно действовали и другие авторитетные общественные структуры — прежде всего региональный штаб Общероссийского народного фронта (сопредседатели А. Л. Красов, Л. В. Кибальникова, И. В. Трубицын). Осуществляли свою деятельность Уполномоченный по правам человека, Уполномоченный по правам ребенка, впервые приступил к работе Уполномоченный по защите прав предпринимателей.

Наряду с Общественным молодежным парламентом, энергично заявили о себе новые молодежные структуры: Молодежное правительство Рязанской области, молодежные администрации муниципальных образований.

Управлением Минюста по Рязанской области в 2016 г. было зарегистрировано более 20 новых общественных организаций. Все же, согласно сведениям, размещенным на информационном портале Министерства юстиции РФ «О деятельности некоммерческих организаций», по состоянию на 1 декабря 2017 г. на территории Рязанской области было зарегистрировано 1721 негосударственных некоммерческих организаций [9].

Общественная палата видела свою цель в консолидации регионального сообщества, в конструктивном диалоге как с органами власти, так и со всеми социальными группами. Как и в предыдущие годы, палата оставалась одной из основных дискуссионных площадок региона, объединяющей широкий спектр общественных интересов.

По мнению Общественной палаты Рязанской области, дискуссии по актуальным проблемам социально-экономической жизни, волнующим жителей региона, безусловно, необходимы, но они должны носить обоснованный, корректный и конструктивный характер.

В соответствии со своим статусом Общественная палата призвана обеспечивать согласование общественно значимых интересов граждан общественных объединений, органов государственной власти Рязанской области и органов местного самоуправления для решения наиболее важных вопросов экономического и социального развития, обеспечения общественной безопасности, защиты прав и свобод граждан, демократических принципов развития гражданского общества.

Таким образом, взаимодействие общественных структур с органами государственной власти в Рязанской области идет активными темпами.

К выявленным проблемам в работе Общественной палаты можно отнести тот факт, что инициатором рассмотрения проблем региона зачастую выступают органы региональной власти или местного самоуправления.

Участниками заседаний Общественной палаты в большинстве своем являются государственные структуры, а граждан представляли только члены крупных общественных организаций.

Поэтому проблема широкого и активного участия граждан в обсуждении практических вопросов общественного масштаба на сегодняшний день остро актуальна для Рязанской области.

В результате предложено проводить мероприятия по вовлечению непосредственного граждан Рязанской области в обсуждении общественных проблем, а также в деятельность по координации различных общественных проектов, находящихся в сфере деятельности Общественной палаты региона.

Выводы. Гражданское общество, учитывая присущее ему разнообразие форм самоорганизации граждан, является олицетворением социально-культурного многообразия российского народа и несет в себе огромные ресурсы развития страны. Использование этих ресурсов открывает возможности для демократической консолидации, создания устойчивой и эффективной системы демократического правления, разрешения сложных политических, социально-экономических, интеграционных и иных проблем, стоящих перед российским государством [2, с. 329–337].

Остро стоит вопрос о трансформации глубоко укоренившейся в отечественной традиции властвования и в общественном сознании традиции всепроникающего доминирования власти и ограничения общественной активности в современную философию взаимодействия власти и общества на равноправной основе.

Возможности современного политико-административного управления могут быть успешно реализованы только в условиях постоянно вовлечения институтов гражданского общества в государственно-общественный диалог. В этих условиях современная российская власть существенно активизирует свою политику в направлении более тесного взаимодействия с гражданскими структурами, в первую очередь НКО.

И представители власти, и гражданские активисты полагают, что без этого вряд ли станет возможным восстановление коммуникаций между властью и обществом, взаимное доверие между ними.

Некоммерческие организации, составляющие основу так третьего сектора, артикулируют групповые и общественные интересы и устремления, вовлекают в активную гражданскую деятельность население, имеют определенные институциональные воз-

возможности участвовать в процессе разностороннего взаимодействия с властными структурами.

Библиография

1. Об Общественной палате Российской Федерации: Федеральный закон от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ, (ред. от 28.12.2016) // Рос. газета. 2005. 7 апр.

2. *Высоцкий В. О.* Взаимодействие органов государственной власти и гражданского общества: пути оптимизации // Молодежный научный вестн. № 5. 2017. С. 329–337.

3. Гражданское общество в России: состояние, тенденции, перспективы: сборник научных трудов / Ульянов. гос. техн. ун-т. Ульяновск: Изд-во УлГТУ, 2017. 382 с.

4. *Гукова И. Н.* Развитие общественно-политической активности молодежи на основе взаимодействия органов государственной власти и институтов гражданского общества: дис. ... канд. полит. наук. М., 2016. 179 с.

5. *Курлович И. А.* Механизмы взаимодействия органов власти и гражданского общества в современной России // Вестн. ГУУ. 2014. № 21. С. 198–200.

6. *Меркулов П. А.* Гражданское общество современной России — источник и ресурс проекта «консервативной модернизации» // II Консервативная модернизация и гражданское общество: материалы Всерос. науч.-практ. конф. (16 мая 2015 г.) / под ред. П. А. Меркулова. Орел: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2015. С. 11–22.

7. *Ягодка Н. Н.* Гражданские и социальные инициативы как инструмент диалога между государством и гражданским обществом в России: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 2016. 27 с.

8. Официальный сайт Общественной палаты Рязанской области. URL: <http://www.oprzn.ru/> (дата обращения: 17.01.2018).

9. Официальный портал Министерства юстиции Российской Федерации. URL: <http://unro.minjust.ru> (дата обращения: 17.01.2018).

10. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 1 декабря 2016 г. // Официальный сайт Президента РФ. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages> (дата обращения: 17.01.2018).

М. А. Минакова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Рязань, Россия

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ
И ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА:
ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ
(на примере Рязанской области)**

Ключевые слова: гражданское общество, общественные советы, общественный контроль, Общественная палата, общественная экспертиза.

Актуальность темы. На сегодняшний день постоянный диалог власти и общества приобретает значение базовой ценности современного государства, становится системообразующим и регулирующим фактором социально-политической реальности. Потребности населения социального характера, выразителями которых выступают институты и группы гражданского общества, далеко не всегда находят адекватное понимание в органах государственной власти.

В этих условиях объективно возрастает необходимость согласования государственных интересов и потребностей гражданского общества. В отечественной политической науке и общественно-политической практике остро стоят вопросы научного анализа и мониторинга современных моделей и механизмов государственно-общественного взаимодействия [8, с. 129].

С другой стороны, повышенный интерес к данной проблематике обусловлен динамичным и противоречивым процессом институционализации отечественного гражданского общества, сохраняющего традиционную для России зависимость от политики государственной власти. Вместе с тем, реальный отечественный процесс демонстрирует заметный рост социальной и политической субъектности гражданских институтов, в первую очередь

некоммерческих организаций (НКО), заключающих в себе значительный консолидирующий потенциал общества.

Общественные советы при центральных исполнительных органах государственной власти Рязанской области были созданы на основании постановления Правительства Рязанской области от 1 февраля 2012 г. № 15 «О создании общественных советов». В связи с принятием Федерального закона от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» [1] были внесены необходимые изменения в составы общественных советов и в положения о них.

В настоящее время общественные советы действуют при 28 центральных исполнительных органах государственной власти. В 2016 г. общественными советами было проведено 121 заседание, на которых обсуждались актуальные вопросы в соответствующих сферах деятельности, а также рассматривались проекты федеральных и региональных законодательных и нормативных правовых актов.

После внесения корректировок в действующие нормативные документы председателями советов стали не представители органов государственной власти (министры или их заместители), как это было на начальном этапе становления советов, а представители общественности, пользующиеся авторитетом в данной профессиональной среде, имеющие богатый опыт практической деятельности.

К примеру, общественный совет при министерстве экономического развития и торговли Рязанской области создан и действует в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2014 г. 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» на основании постановления министерства экономического развития и торговли Рязанской области от 1 сентября 2014 г. «Об утверждении положения об общественном совете при министерстве экономического развития и торговли Рязанской области» [9].

Состав общественного совета утвержден приказом министра экономического развития и торговли Рязанской области от 2 октября 2014 г. № 198 в количестве 17 человек сроком на два года.

При министерстве финансов Рязанской области общественный совет создан на основании приказа министерства финансов Рязанской области от 10 февраля 2012 г. № 15 «О создании общественного совета при министерстве финансов Рязанской области». Также деятельность общественного совета регламентируется постановлением министерства финансов Рязанской области от 1 июля 2014 г. № 7 «Об утверждении Положения об общественном совете при министерстве финансов Рязанской области» [там же].

На заседаниях Общественного совета обсуждались различные актуальные вопросы, связанные с деятельностью министерства финансов. По результатам их рассмотрения министерством финансов с учетом мнения общественного совета принимались соответствующие меры. Так, членами общественного совета был обсужден и одобрен проект бюджета Рязанской области на 2017 г.

Кроме того, до членов общественного совета была доведена информация об итогах исполнения областного бюджета за 2016 г., об основных направлениях бюджетной политики на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг., о состоянии антикоррупционной работы в министерстве финансов Рязанской области и другие актуальные вопросы.

Общественная палата Рязанской области — ключевой канал взаимодействия власти и общества, базовая площадка общественно значимых дискуссий по актуальным вопросам социально-экономического развития региона. Сформированная впервые в 2009 г. в соответствии с принятым тогда же региональным законом «Об Общественной палате Рязанской области», палата за почти 7 лет своего существования прошла определенный путь своего развития, накопления опыта в постановке и обсуждении социально значимых проблем, волнующих региональное сообщество.

В числе приоритетов Общественной палаты в 2016 г. были и вопросы реализации программных целей Года литературы в Российской Федерации, объявленного в соответствии с Указом Президента РФ В. В. Путина. Реализация проекта «С книгой по жизни», «Регион 62 — территория чтения», проведение Региональной научно-практической конференции «Русская литература как об-

щественная и эстетическая ценность», многих других мероприятий проходило при самом активном участии членов Общественной палаты Рязанской области, творческих союзов, общественных объединений, научной, педагогической, культурной общественности.

В своей практической деятельности Общественная палата Рязанской области уделяла особое внимание вопросам, остро волнующим население области: состоянию дорог и дорожного хозяйства на территории региона, вопросам ЖКХ, сохранению природных и лесных ресурсов, проблемам здравоохранения, защите культурного наследия (включая зоны охраны создаваемого достопримечательного места «Есенинская Русь»), сохранению культурного наследия выдающегося режиссера Андрея Тарковского в поселке Мясной Путятинского района Рязанской области, развитию сельских территорий, обеспечению мер безопасности на дорожных магистралях и мн. др.

Значительный импульс работе Общественной палаты дало принятие в 2016 г. Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности общественных палат субъектов Российской Федерации» [2], которым предусмотрены различные контрольные механизмы: общественные слушания, общественная экспертиза, общественные проверки и т. д. Все эти формы общественного контроля применяются в работе Общественной палаты Рязанской области. Ее члены выступают в качестве общественных наблюдателей в ходе проведения Единого государственного экзамена, избирательных кампаний, в процессе контроля за соблюдением законности в местах принудительного содержания.

Члены Общественной палаты приняли активное участие в обсуждении проекта регионального закона, регламентирующего вопросы общественного контроля в Рязанской области. С вступлением в силу этого законодательного акта у Общественной палаты появятся новые полномочия и механизмы, которые позволят ей более качественно и последовательно осуществлять функции общественного контроля в различных сферах социально-экономической жизни региона.

Важнейшими задачами Общественной палаты Рязанской области на предстоящий период являются вопросы дальнейшего укрепления социальной стабильности в регионе, поддержка антикризисных мер органов государственной власти, гармонизация межнациональных и межконфессиональных отношений, противодействие экстремистским и террористическим угрозам, содействие гражданским инициативам, социально значимым проектам общественных объединений, НКО и СМИ, волонтерскому (добровольческому) движению, гражданскому участию социально ответственного бизнеса в вопросах благотворительности, обеспечению доступной «безбарьерной» среды для людей с ограниченными возможностями здоровья, экологической, дорожной, общественной безопасности граждан, решению болевых проблем в сфере ЖКХ и здравоохранения, укреплению ценностей семьи как основы гражданского общества, развитию местного самоуправления, правовому просвещению граждан, возрождению социально-экономического и культурного потенциала российского села, общественному контролю за исполнением майских Указов Президента РФ В. В. Путина.

Общественная палата Рязанской области намерена и в дальнейшем осуществлять конструктивный диалог с властью и бизнесом, на системной основе осуществлять общественную экспертизу региональных законопроектов, развивать формы общественного контроля за действенностью принимаемых властью решений, принимать участие в работе с обращениями граждан в выездных приемных, взаимодействовать с общественными советами и общественными палатами всех уровней.

Общественная палата Рязанской области и впредь будет держать твердый курс на укрепление социальной стабильности, гражданского мира и согласия в интересах устойчивого, эффективного развития страны и региона. По результатам своей деятельности за 2015–2016 гг. Экспертный совет и другие органы Общественной палаты провели общественную экспертизу более 20 проектов законов и иных нормативно-правовых актов федерального и регионального уровней, все более расширяя их профиль-

ность и номенклатуру. Самыми распространенными основаниями для проведения общественной экспертизы являлись:

- решения совета Общественной палаты или инициатива членов Экспертного совета;
- обращения органов государственной власти области;
- обращения граждан и общественных организаций;
- взаимодействие с Общественной палатой Российской Федерации.

Общественная экспертиза проектов федеральных законов проводится в основном именно по последнему основанию. В первую очередь хотелось бы отметить несовершенство правовой базы общественной экспертизы в части ее проведения в отношении проектов законов и иных нормативно-правовых актов федерального уровня, так как областной закон объектами экспертизы определяет проекты законов и иных актов регионального и муниципального уровня. В данном направлении, кроме взаимодействия с Общественной палатой Российской Федерации, возможно и участие палат субъектов в общественном обсуждении и экспертизе проектов правовых актов федеральных органов исполнительной власти.

В части проведения общественной экспертизы на региональном уровне, Общественная палата постепенно качественно улучшает ее эффективность.

Среди немалых успехов, исходя из практики проведения общественной экспертизы Общественной палатой Рязанской области, можно выделить и следующие основные проблемы:

1. Низкая эффективность результатов проведения общественной экспертизы. В первую очередь, по причине неготовности или нежелания органов власти прислушиваться к мнению общественности. К сожалению, нередко случаи, когда заключения Общественной палаты носят весьма формальный характер для чиновников и депутатов. У Общественной палаты отсутствуют возможности донесения своей позиции всему депутатскому корпусу на сессии, что непосредственно влияет на эффективность результатов общественной экспертизы.

2. Формирование экспертного сообщества в регионе находится только на начальном этапе. Как следствие этого — проблемы

качества заключений по результатам проведения общественных экспертиз, низкая активность как членов Общественной палаты и Экспертного совета, так и общественности и экспертов.

3. **Несовершенство законодательной базы проведения общественной экспертизы.** Общественная палата может осуществлять экспертный анализ и оценку только на этапе разработки и принятия акта, а, в свою очередь, такие этапы как принятие решение о подготовке акта, разработка концепции акта и этап действия акта выпадают из деятельности Общественной палаты по формальным признакам.

По результатам анализа деятельности Общественной палаты Рязанской области по проведению общественной экспертизы можно сделать вывод о том, что, несмотря на ряд проблем, институт общественной экспертизы постепенно развивается и приобретает все большую значимость. Экспертный совет расширяет номенклатуру экспертной оценки и анализа нормативно-правовых актов, а такие проекты законов, как бюджет области и его исполнение, уже стали традиционным объектом проведения общественной экспертизы.

В качестве основного предложения по совершенствованию деятельности Общественной палаты стоит выделить необходимость системного подхода к развитию института общественной экспертизы на территории региона, с участием всех заинтересованных сторон: Общественной палаты, законодательной и исполнительной власти, НКО, СМИ, общественности и населения. В этой связи целесообразным является разработка и принятие единой концепции организации и развития общественной экспертизы в Рязанской области, которая скоординирует действия всех участников данного процесса.

Выводы. Продолжающаяся в стране модернизация институциональных основ государственно-общественного диалога создает новые потенциальные возможности для НКО и иных общественных гражданских структур в реализации присущей им функции кристаллизации разрозненных общественных интересов и инструмента внутренней интеграции и структуризации общества [3, с. 34–37].

Существенным индикатором состояния гражданской активности является состояние сложившихся моделей и механизмов социально-ориентированной деятельности НКО в современной России, что также выступает важным объектом политического анализа. Исследования данного аспекта диалога «власть — общество» могут позволить оценить эффективность осуществляющих взаимодействие государственных и гражданских структур, выявить имеющиеся противоречия и факторы, тормозящие этот процесс.

Взаимообусловленный интерес институтов гражданского общества и государственных структур во многом определяет содержание актуальной повестки дня, в рамках которой гармонизация общественно-государственных отношений превращается в детерминирующий фактор устойчивого и стабильного развития современной России.

Библиография

1. Об основах общественного контроля в Российской Федерации: Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Рос. газета. 2014. 23 июля.

2. Об общих принципах организации и деятельности общественных палат субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 23 июня 2016 г. № 183-ФЗ // Там же. 2016. 28 июня.

3. *Михеева Т. Н.* И снова об общественном контроле: грядущие новации законодательства // Конституционное и муниципальное право. 2017. № 5. С. 34–37.

4. Гражданское общество как гарантия политического диалога и противодействия экстремизму: ключевые конституционно-правовые проблемы: монография / рук. авт. кол. и отв. ред. д. ю. н., проф. С. А. Авакьян. М.: Юстицинформ, 2015. 652 с.

5. *Малик Е. Н. Меркулов С. С.* Формы государственно-гражданского взаимодействия в современной России: проблемы развития и практической реализации // Среднерусский вестн. обществ. наук. 2016. № 3. С. 85–94.

6. *Петухов В. В., Петухов Р. В.* Демократия участия: институциональный кризис и новые перспективы // Полис. 2015. № 5. С. 25–48.

7. Правовые основы общественного контроля в Российской Федерации: постатейный научно-практический комментарий к Федеральному закону от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» / Е. А. Абримова, В. В. Гриб, А. Г. Дейнеко [и др.]; под общ. ред. М. А. Федотова. М.: Статут, 2017. 208 с.

8. *Раянов Ф. М.* Гражданское общество и правовое государство: проблемы понимания и соотношения: монография. М.: Юрлитинформ, 2015. 319 с.

9. Официальный сайт Общественной палаты Рязанской области. URL: <http://www.oprzn.ru/> (дата обращения: 16.01.2018).

Е. А. Михайлова, Т. Ю. Старовойт
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И ФАТФ В ВОПРОСАХ МИРОВОГО УРОВНЯ

Ключевые слова: ФАТФ, терроризм, отмывание денег, сотрудничество России с ФАТФ.

На протяжении нескольких лет терроризм рассматривался миром одной из нескольких глобальных проблем, требующая глобальных и важнейших решений, требует совместных и продуктивных усилий всех стран мира, поскольку терроризм — это способ достижения или одним человеком, или группой лиц, намеченной цели, посредством силового воздействия для устрашения мирного народа, либо создания опасности, повлекшей смерть человека, либо причинение вреда имуществу, как личному, так и государственному, катастрофическая проблема, с которой сопротивляется весь мир. На данный момент проблема терроризма угрожает безопасности многим странам, имеет за собой огромные потери в разных сферах: политики, экономики, морали. Жертвой

может стать любой человек и любая страна. Терроризм — трудно прогнозируемое явление современности, которое имеет разнообразную форму и устрашающие масштабы.

Проблема терроризма появилась в середине XX в., что сразу обрела силу в глобализации, что привело к масштабу угрозы.

В XXI в. войну против терроризма называют Четвертой мировой войной, когда после серии крупнейших терактов в Америке 11 сентября 2001 г. погибло около 2977 человек.

В современном мире правила борьбы с террором, принятая странами — членами ООН 8 сентября 2006 г. в виде резолюции 60/288 Генеральной Ассамблеи. Стратегия является уникальным документом, который объединил национальные, региональные и международные усилия по борьбе с терроризмом, где страны впервые дали согласие со стратегическим подходом по борьбе с терроризмом, и выполнили практические шаги для предотвращения.

Практические меры включают большой круг действий, колеблющийся от укрепления государственного потенциала в деле борьбы с террористическими угрозами до лучшей координации контртеррористической деятельности системы Организации Объединенных Наций.

Терроризм состоит из двух частей: идеологии и денег. Идеологическое начало формируют субъективную сторону состава террористического преступления и цель, где специалисты отвечают на вопрос: с чем мы имеем дело — с актом терроризма или с корыстным преступлением. Необходим идеологический стержень, который сможет объединить людей в группу единомышленников, что оправдывает террористическую деятельности. При создании террористической идеологии в качестве ее основы может выступать национализм, клерикализм, сепаратизм, политический экстремизм левого или правого толка, различные социальные концепции, а иногда и просто некая фантастическая идея, возникшая в недрах какой-нибудь новомодной секты из числа представителей расплодившихся нетрадиционных религий. И если идеология создает террористов, то деньги помогают собрать их в

единую преступную организацию и спонсировать террористические акты по всему миру.

Приведем пример с финансированием серии терактов 11 сентября 2001 г. в США, на которые ушло порядка 250–500 тыс. долл. Самолеты со смертниками врезались в здания небоскребов-близнецов, что привело к обрушению и пожару зданий. За считанные минуты погибло около 2988 человек разных национальностей и жителей других государств.

Террористические акты не обязательно должны быть дорогостоящими, любая террористическая организация ведет свою деятельность на постоянной основе, не ограничиваясь одним террором. Организационные издержки состоят из боеприпасов, оборудования, ресурсов на содержание террористов, их вербовку, обучение в специализированных лагерях, подделку документов, пропаганду терроризма, содержание школ, привлечение СМИ, спонсирование демонстраций, митингов. Все это является глобальной угрозой, требующего единого подхода и серьезных совместных мер в мировом сообществе.

На сегодняшний день сложилась система противодействия финансированию терроризма, одним из ключевых элементов которой можно назвать межправительственную Группу разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) — межправительственную организацию. Изначально ФАТФ была создана в июле 1989 г. по решению стран «Большой семерки» и Европейской комиссии во время Парижской встречи на саммите по инициативе президента Франции Ф. Миттерана, а теперь она работает по мандату «Двадцатки». Россия — один из 36 членов ФАТФ.

Почему для России важно вступление? Можно выделить несколько причин вступления.

Первая причина заключается в том, что в стране проявляется терроризм, эффективного противодействие найти сложно, но основы преступной деятельности возможно остановить. Конечно же, если сотрудничать со странами-лидерами.

Вторая причина связана с тем, что ФАТФ сравнивают с ООН по силе решаемых проблем.

Россия знает, что основная ответственность за поддержание мира и безопасности в соответствии с Уставом ООН наделена преимущественно СБ. Решение в вопросе введения международных санкций являются законными. С другой стороны, у международной группы ФАТФ есть черные списки, в которые попадают государства, имеющие недостатки: страны, которые отмывают деньги и финансируют терроризм. Страны, вошедшие в черный список, имеют большие проблемы: удар по экономике, поскольку ведется жесточайший контроль по банковским операциям, что оборачивается серьезной сложностью для государства.

Россия в свое время тоже была в черном списке по причине отсутствия закона о противодействии финансированию терроризма, что является обязательным для всех государств. С 2000 г. Россия не только выбралась из черного списка и создала закон, но и заняла главную позицию в международной сфере ПОД/ФТ. Прежде всего, это заслуга директора Федеральной службы РФ по финансовому мониторингу Ю. Чиханчина.

Благодаря данной позиции, Россия заняла важное место в председательстве ФАТФ в период 2013–2014 гг.

На данный момент организация объединяет более 180 государств, которые помогают странам эффективно анализировать положение дел в сфере ПОД/ФТ в отдельных странах, добиваться выполнения ими соответствующих международных стандартов.

По инициативе России создана Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ), входящие такие страны, как Белоруссия, Китай, Индия.

ФАТФ в последнее время выходит за рамки своих традиционных вопросов, также ищет решение проблем связанные с коррупцией, финансирование распространения оружия массового поражения, пиратстве, наркотиками.

Взаимодействие роли России в ФАТФ по борьбе с терроризмом

Россия считает, что борьба с терроризмом невозможна без перекрытия источников финансирования, поэтому уделяется по-

вышенное внимание наращиванию международного сотрудничества в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Важное значение имеет сотрудничество с разными странами в рамках ФАТФ, где роль выполняет международный институт по финансированию терроризма в техническом плане.

В 2014 г. выполнен грандиозный проект, который был направлен на выявление незаконных операций от производства афганских наркотиков. Вследствие было обнаружено взаимодействие между доходами от афганского наркотрафика и финансированием терроризма, выявлены финансовые центры по отмыву афганских денег.

В 2015 г. государство порекомендовала задействовать в разных целях существующие механизмы ФАТФ для оказания давления на страны, не реализующие юридически обязывающие решения Совета Безопасности по лишению ИГИЛ финансовой поддержки, а также «нетрадиционных» источников финансирования терроризма. На сегодняшний день задача видится в скорейшем переходе к практической фазе по идентификации конкретных государств, физических и юридических лиц, вовлеченных в экономические отношения с ИГИЛ.

Россия принимает идею по реализации связи между странами по решению противодействия финансированию терроризма, проводит международные конференции и программы, оказывает международным партнерам поддержку по проведению национальных систем ПОД/ФТ со стандартом ФАТФ. Россия приглашает экспертов и специалистов на обучение по профильным программам в Международном учебно-методическом центре финансового мониторинга.

Международное сотрудничество России с ФАТФ в решении мировой проблемы наркотиков

Рассмотрим антикоррупционное сотрудничество.

Мы придаем большое значение взаимодействию государств в деле противодействия коррупции, прежде всего на основе Конвенции ООН против коррупции (КПК) 2003 г., которая является

универсальным международно-правовым инструментом, регулирующим весь комплекс вопросов международного антикоррупционного сотрудничества. Поддерживаем центральную координирующую роль ООН в этой сфере.

Уверены, что силы других международных и региональных антикоррупционных форумов должны образовывать единый механизм, дополняя и развивая его.

Среди 10 принятых резолюций по актуальным аспектам взаимодействия в сфере противодействия коррупции особое место занимает привлечение к предложенной Российской Федерацией — «Санкт-Петербургскому заявлению о поощрении государственно-частного партнерства в предупреждении коррупции и борьбе с ней». Этот весомый политический документ задает основной вектор дальнейшему международному сотрудничеству под эгидой ООН на антикоррупционном треке.

Заметим, что соавторами заявления стали 27 стран Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки, что говорит об актуальности и востребованности этой темы мировым сообществом.

Таким образом, мы видим активное взаимодействие Российской Федерации и ФАТФ в вопросах мирового уровня и решений глобальных проблем.

Можно сделать вывод о том, что борьба с терроризмом во всем мире чрезвычайно важна, странам необходимо не только принимали законы и акты, которые направлены на пресечение финансирования терроризма, но и гарантировали их эффективное осуществление. Государства должны использовать акты в межведомственных подходах, которые нацелены на устранение рисков финансирования терроризма:

- применение финансовых норм и выполнения механизмов установления и предоставление кандидатур лиц и организаций для внесения в перечни СБ ООН, также предоставление возможности реагирование на запросы других государств;
- раскрытие рисков финансирования терроризма на своих территориях, обеспечение эффективных способов выявле-

- ние, остановка, прекращение, сдерживание и преследования за финансирование терроризма;
- принятие мер по выявлению подозреваемых в причастности в финансировании, в том числе и путешественников, используя для этого записи регистрации пассажиров, конфискация денег незаконно перевозимых через границу;
 - выявление мер по нерегулируемым услугам: перевод денег и ценностей, повышения финансовых потоков;
 - предоставление ПФД и другим органам возможности анализа и обмена информацией о финансовых потоках для расследования в отношении дела связанных с терроризмом, необходимость оперативно получать информацию, для этого необходимо:
 - а) усилить механизмы взаимодействия между подразделениями финансовой разведки, правоохранительным органам и разведывательным службе;
 - б) обеспечивать необходимой информацией между государствами.

На сегодняшний день организация ФАТФ четко сконцентрировалась на выработке предложений по реализации этих мер с целью противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма.

Библиография

1. *Ларичев В. Д.* Совершенствование законодательства о борьбе с «отмыванием» денег, полученных преступным путем // Государство и право. 2002. № 11. С. 88–100.
2. *Алиев В. М., Третьяков И. Л.* Уголовная ответственность за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем // Рос. следователь. 2002. № 5. С. 12–18.

*Т. А. Мэркэуцяну, О. Е. Макарова
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ЧЕРЕЗ ОСНОВЫ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

***Ключевые слова:** экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, неустойчивость, методы, подходы и показатели финансовой устойчивости.*

Эффективности управления финансовыми ресурсами рассматриваются нами через основы неустойчивости.

Экономическая устойчивость — разносторонний и емкий экономико-социальный феномен, который появляется с определенно развитым уровнем отношений на рынке как общественно-значимое явление. Это достаточно редкое явление. Благодаря реализации теории циклов и преобладания рисков и усиливающих их неопределенностей можно заявлять о явлениях неустойчивости в развитии экономики. Эти процессы усиливаются при выполнении условий системной постановки и при попытке решения экономических задач, социальных, экологических и инновационных одновременно.

Экономической устойчивостью также называется внутреннее состояние хозяйствующего субъекта, складывающееся из-за воздействия множества факторов. Они делятся по способам и методам. Методы могут быть: экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические); способы: факторы прямого и косвенного воздействия. Соотношение и взаимодействие этих факторов очень важны и являются актуальными для всей экономической системы. Используя теорию циклов, воздействие одних становится сильнее, а других наоборот ослабевает, в зависимости от определенных исторических периодов.

Экономическая устойчивость определяется как деятельность хозяйствующего субъекта, когда социально-экономические параметры, которые характеризуют его при протестах внутренней и внешней сред, располагаются в определенном сегменте экономической устойчивости, сохраняя первоначальное равновесие. Такое описание дает возможность развернуть суть экономической устойчивости промышленного предприятия как состояния его функционирования, при обладании устойчивостью — сопротивлением, вне зависимости от влияния факторов внешней и внутренней сред, которые выводят предприятие из равновесия. То есть характеристики адаптации, возвращающие структуру предпринимательства в состояние равновесия.

Концепция устойчивого развития не является теоретической моделью и находится в спорном положении в экономической теории. Она является в большей степени результатом обсуждения международной научно-практической конференции по вопросам окружающей среды и экономического развития. Исходя из данной концепции, принятой в 1992 г. в Рио-де-Жанейро на Международной конференции по окружающей среде и развитию, экономикой должны быть обеспечены как рост эффективности в экономике, так и социальная человеческая защита, и безопасность природы в экологии. Именно поэтому предприятия обязаны обладать социо-эколого-экономической устойчивостью.

Для того, чтобы удостовериться в этом, сравним мнения Е. В. Курушиной и В. В. Подгорного в определении данного понятия.

В. В. Подгорный выработал инновационную модель, в основе которой была положена самоорганизация общества, осуществляемая посредством определенных функций, методов и принципов. Также он предложил переход от методов обеспечения устойчивого развития путем использования внешних ресурсов, к методам, стимулирующих инновационную активность общества и максимальное использование его потенциала. Устойчивое развитие Подгорный представил в виде замкнутого системного цикла, где движущей силой всех процессов внутри цикла является общественная самоорганизация [3].

Е. В. Курушина же рассматривала взаимосвязь ментального и институционального пространства с позиции саморегулирования экономики. Автор придерживается той точки зрения, что институциональная среда это одна из характеристик институционального пространства экономической системы. Также Е. В. Курушина считает, что использование адекватных институтов позволит ускорить переход на инновационный тип развития, способствующий развитию интеллектуальной составляющей человеческого потенциала и формированию нового типа экономики — экономики знаний [2].

В целом оба автора рассматривают социо-эколого-экономические факторы устойчивости. Но при этом Подгорный стремится стимулировать инновационную активность общества и максимально использовать его потенциал, а Курушина стремится ускорить переход на инновационный тип развития путем использования адекватных институтов.

Система, при которой предприятие способно в должном количестве выдавать рабочие места рабочим, стабильную заработную плату, создавать и улучшать условия для труда и отдыха рабочих, а также условия, способствующие развитию и росту творческого потенциала, социальное обеспечение, защищенность и мотивацию персонала, рациональное распределение использования природных ресурсов, ресурсо- и энергосберегающих технологий, сниженное негативное влияние на внешнюю среду — все это включает в себя социально-экологическая устойчивость.

Финансовая устойчивость может быть достигнута при достаточном собственном капитале, высоком качестве активов, должном уровне рентабельности, учитывая возможность рисков, таких как: операционный и финансовый. Также при нужном достатке ликвидности, стабильном уровне доходов и обширных возможностях вовлечения заемных средств.

Положение финансовой устойчивости является составной частью экономической устойчивости, обеспечивающей стабильную работу производственной системы, связывающую ее с устойчивыми преимуществами в конкуренции и устойчивой платежеспособностью. Для того, чтобы обеспечить финансовую устойчи-

вость, у организации должна быть гибкой структура капитала, а также умение организовать ее движение так, чтобы можно было обеспечено регулярное превышение доходов над уровнем расходов для сохранения платежеспособности и создания нужных для самофинансирования условий.

В статье А. М. Михайлова написано, что «на данный момент в России остро стоит вопрос формирования инфраструктуры инновационного развития, которая обеспечивает эффективное функционирование инновационных фирм», и в этом функционировании главную роль играет финансовая устойчивость [1].

Собственное определение этого понятия дала и Н. В. Скороход: «Финансовая устойчивость — это результат деятельности хозяйствующих субъектов, и ее оценка должна быть исходным пунктом для проведения более подробного внутреннего анализа финансово-хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства» [4]. Автор указал то, что уровни финансовой устойчивости имеют:

- нормальную устойчивость;
- абсолютную устойчивость;
- кризисное состояние;
- неустойчивость.

Охватываются два уровня финансового состояния: абсолютное и нормальное. Неустойчивость — это состояние, граничащее между устойчивостью и несостоятельностью. Оно связано с нарушением платежеспособности. Также неустойчивость — признак высокой финансовой зависимости. Она представляет из себя недостаток абсолютной и нормальной устойчивости, зависимость от общих источников финансирования для формирования балансовых запасов (НДС, затрат), дебиторских задолженностей и запасов, отраженным за балансом [там же].

Необходимость дополнять оценку при помощи сопоставления обязательств с контрагентами, для выявления устойчивых отношений и конкретизации содержания изучаемой категории, благодаря формированию консолидированной отчетности возникает при неустойчивом типе финансово-хозяйственной деятельности.

Исходя из этих данных, можно сказать, что финансовая устойчивость — это один из ключевых показателей. Именно по нему можно судить об эффективности функционирования организации, о ее рациональности управления собственными и заемными средствами и т. п.

На данный период времени для большинства российских предприятий достаточно сложно прийти к стабильному уровню финансовой устойчивости. Однако, как показывает Национальный регистр нефинансовых отчетов, сами компании нацелены на достижение устойчивых показателей деятельности, включая решение не только экономических, но и социальных и экологических задач, повышая ответственность бизнеса. В Регистр внесены 166 компаний, в нем зарегистрированы 724 отчета, начиная с 2000 г. Всего внесено 73 экологических отчета (ЭО), 309 социальных отчетов (СО), 276 отчетов в области устойчивого развития (ОУР) [5]. Само наличие нефинансовых отчетов в области устойчивого развития в Регистре свидетельствует о значении данной проблемы в экономической жизни предпринимательских структур.

Таблица 1

**Подходы к исследованию устойчивости
экономического развития**

№	Авторские подходы	Инновационный фактор	Экономические факторы	Социальные факторы	Экологические факторы	Институциональный фактор
1	Я. Р. Михайлов	+				
2	С. А. Ерошевский, А. Е. Токар		+			
3	Н. В. Скороход		+			
4	В. В. Подгорный		+	+	+	
5	Е. В. Курушина		+	+	+	+

Источник: составлена авторами.

Все подходы, на которые мы опирались при исследовании устойчивости экономического развития, можно с некоторой степенью условности представить в виде табл. 1.

Факторы исследования представлены в авторских моделях предпринимательских решений достаточно фрагментарно. Исследование, безусловно, предполагает более репрезентативную выборку подходов, которые достаточно полно представлены в современных экономических источниках.

Библиография

1. *Ерошевский С. А., Токар А. Е.* Финансовая устойчивость организации: вопросы оценки и управления // *Экономические науки.* 2013. № 6.

2. *Куришина Е. В.* «Умный» рост: институциональные и ментальные трансформации // *Экономика и управление.* 2014. № 5. С. 32–38.

3. *Подгорный В. В.* Устойчивое развитие: трансформация парадигмы в условиях глобальных изменений // *Экономика и управление.* 2016. № 7. С. 10–19.

4. *Скорород Н. В.* Финансовая устойчивость: содержание, формы проявления и оценки // *Экономические науки.* 2014. № 1.

5. Национальный регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов [Электронный ресурс]. URL: <http://рспп.рф/simplepage/157> (дата обращения: 12.01.2018).

Ю. В. Овчинникова

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

МЕНЕДЖМЕНТ АКТИВОВ В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: организация, актив, жизнь актива, система активов, система управления активами, риск, заинтересованная сторона.

Актив — это идентифицируемый предмет, вещь или объект, который имеет потенциальную или действительную ценность для организации. Ценность может по-разному определяться различными организациями и их заинтересованными сторонами и может быть материальной или нематериальной, финансовой или нефинансовой.

Интервал времени от создания актива до окончания его существования определен как жизнь актива. Жизнь актива не обязательно совпадает с интервалом времени, в течение которого какая-либо организация несет ответственность за него; напротив, актив может обеспечивать потенциальную или реальную ценность для одной или нескольких организаций в течение жизни актива, и ценность актива для организации может меняться в течение жизни актива.

Управление активами предполагает нахождение баланса между затратами, перспективами и рисками с одной стороны и обеспечением требуемой производительности активов с другой стороны для достижения целей организации. Нахождение баланса может осуществляться в течение различных временных периодов.

Управление активами позволяет организации оценить потребность в активах и системах активов, а также оценить их производительность на различных уровнях. Дополнительно, управление активами позволяет применять аналитические подходы к управлению активами в течение различных этапов их жизненного цикла (которые могут начинаться с определения потребности в активе и заканчиваться выводом его из эксплуатации, и включать управление любыми потенциальными обязательствами, возникающими в период после их вывода из эксплуатации).

Управление активами координирует деятельность, связанную с активами в таких областях, как финансы, управление производством, техническое обслуживание и ремонты, управление рисками и других, для получения лучших результатов от работы своих активов. Серия стандартов ISO 55000 описывает управление физическими и нематериальными активами.

Выполнение требований стандарта ISO 55001 может помочь тем организациям, которые стремятся к проактивным постоян-

ным улучшениям, и может повысить результативность и эффективность организации на пути увеличения получаемой от активов ценности. Стандарт отражает современное понимание и лучшие практики менеджмента в отношении активов.

Изначально требования к системе менеджмента активов были изложены в публично доступной спецификации PAS 55, впервые опубликованной в 2004 г. и доработанной в 2008 г. Особенность данной спецификации в том, что она не является стандартом и предназначена только для менеджмента физических активов. Однако современный бизнес потребовал более совершенный инструмент, позволяющий управлять другими видами активов, в том числе такими нематериальными активами, как цифровые активы, лицензии, интеллектуальная собственность, бренд или репутация организации. Таким инструментом стали новые стандарты серии ISO 5500X.

Основные принципы системы менеджмента активов по стандартам серии ISO 5500X:

- **Ценность:** активы существуют для предоставления ценности организации и ее заинтересованным лицам.
- **Выстраивание:** управление активами переводит цели организации на технические и финансовые решения, планы и действия.
- **Лидерство:** лидерство и культура на рабочем месте определяют реализацию ценности.
- **Обеспечение:** Управление активами обеспечит, что активы достигнут свою поставленную цель.

Разработка и внедрение концептуальной модели управления активами, основанной на ISO 55001, продемонстрирует внешним и внутренним заинтересованным сторонам (например, инвесторам и акционерам, органам технического надзора, потребителям и заказчикам, страховым компаниям), что организация управляет результатами своей деятельности, соответствующими рисками и затратами действенным и эффективным образом.

Управление активами касается многих руководителей и специалистов, и охватывает проектирование и разработку, договорную работу, деятельность по закупке и поставке, производствен-

ную эксплуатацию, техническое обслуживание, маркетинг, связи с общественностью, обслуживание клиентов, управление персоналом, менеджмент рисков, управление документами и данными, охрану труда, здоровья и окружающей среды, выполнение требований законодательства, управление финансами, интеллектуальной собственностью и многое другое. Система управления активами выстраивает взаимодействие и взаимосвязь между всеми указанными дисциплинами.

Особенность активов заключается в том, что ценность (value) от их наличия постоянно меняется во времени, как показано на рис. 1. Основная задача системы менеджмента активов заключается в извлечении максимальной ценности от наличия активов при сокращении стоимости их владения. Для этого приходится как своевременно приобретать, так и реализовать активы, а также распределять капитальные и операционные затраты для поддержания оптимального состояния активов.

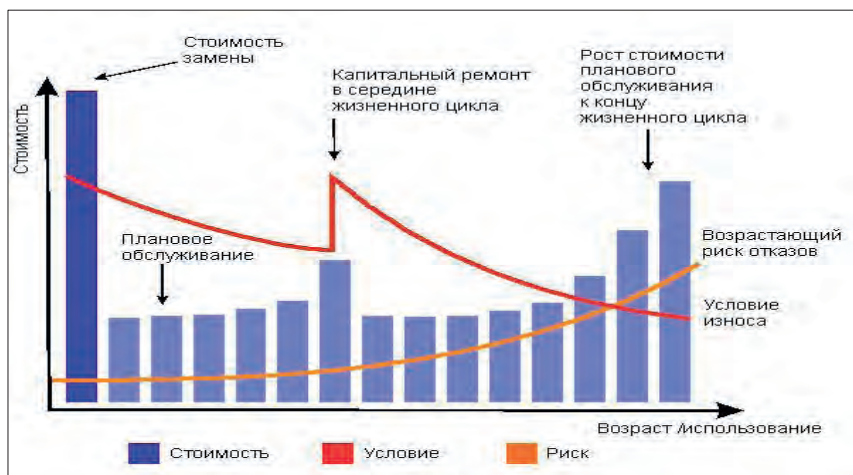


Рис. 1. Изменение ценности актива в течение жизненного цикла

Организации любой формы собственности, успех деятельности которых связан с интенсивным использованием своих материальных или нематериальных активов, могут извлечь пользу из

применения стандарта ISO 55001. В частности, организации, нацеленные на повышение ценности своих активов, или организации, управляющие активами, принадлежащими их клиентам, могут использовать систему управления активами, соответствующую международным стандартам. Сферами деятельности таких организаций могут быть:

- промышленная инфраструктура (производство и распределение энергии, водоснабжение и водоочистление, телекоммуникации, железнодорожный и городской транспорт и т. д.);
- общественная инфраструктура (аэропорты, лечебные учреждения, автодорожная сеть и т. д.);
- все сектора экономики, находящиеся под надзором государственных органов;
- капиталоемкие отрасли промышленности и производства с высокой добавленной стоимостью (добыча полезных ископаемых, нефтехимия, обрабатывающие производства и т. д.);
- недвижимость (жилищный фонд, коммерческая недвижимость, объекты социально-культурного назначения и т. д.);
- сфера услуг (программное обеспечение, консалтинг, профессиональные услуги и т. д.).

Выгоды от управления активами могут включать, но не ограничиваться следующим:

Улучшение результатов деятельности: результативные и эффективные решения в отношении краткосрочных и долгосрочных возможностей благоприятно сказываются на стабильности развития организации, позволяя ей выполнять и превышать ожидания заинтересованных сторон в отношении результатов производства и социальной ответственности.

Снижение капитальных и оперативных затрат: система управления активами способствует повышению окупаемости инвестиций и снижению затрат без ухудшения результатов деятельности в краткосрочной или долгосрочной перспективе. Кроме того, система управления активами повышает значение активов в увеличении прибыли.

Управляемые риски: постоянный анализ процессов и процедур, оценка производительности и состояния активов, позволяют принимать обоснованные решения, основывающиеся на балансе данных о рисках, затратах и производительности, в результате чего повышается эффективность и результативность организации.

Обеспечение экономического роста и улучшений: хорошая система управления активами способствует улучшениям благодаря тому, что надлежаще оформленные, единые, согласованные и устанавливающие приоритеты планы ее внедрения позволяют осмыслить и сформулировать цели и обязательства в рамках всей организации.

Принятие правильных решений: внедрение системы управления активами приводит к применению надежных методов принятия решений, касающихся разработки всевозможных действий в отношении активов, координации этих действий и контроля их выполнения. Система управления активами также обеспечивает направленность этих действий на достижение ключевых целей организации.

Повышение доверия заинтересованных сторон и улучшение репутации: использование стандартов ISO 55001 с учетом рекомендаций ISO 55002 обеспечивает ясную политику и стратегию, которые позволяют поддерживать в рабочем состоянии и постоянно улучшать систему управления активами и демонстрировать согласованность с другими системами менеджмента.

Библиография

1. ISO 55001:2014 Asset management — Management systems — Requirements.

2. ГОСТ Р 55.0.02-2014/ИСО 55001:2014 Управление активами. Национальная система стандартов. Системы менеджмента. Требования.

3. Новый стандарт ИСО поможет повысить эффективность использования активов организации // Официальный сайт Международной организации по стандартизации. URL: <https://www.iso.org/> (дата обращения: 10.12.2013).

4. *Иорш В. И., Крюков И. Э., Антоненко И. Н.* Международные стандарты в области управления физическими активами // Вестн. качества. 2012. № 4. С. 27-34.

5. *Антоненко И. Н., Крюков И. Э.* Управление физическими активами на основе принципов стандартов ISO серии 9000 // Методы менеджмента качества. 2012. № 7. С. 28–33.

А. Г. Павлова, М. А. Сорокина
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ В СФЕРЕ УСЛУГ

Ключевые слова: предприятие сферы услуг, цена услуги, расчет стоимости услуг.

Цена — ключевой инструмент, сигнализирующий о прибыльности бизнеса и его рентабельности. Эффективность предприятия напрямую отражает грамотное ценообразование в салоне красоты, а также варьирование цен. Корректно установленная цена влияет на успешную деятельность предприятия. Поэтому мы поставили перед собой цель: рассмотреть проблему формирования цены в сфере услуг и постараться решить ее.

Эта проблема является также актуальной и значимой, так как предприниматели в сфере услуг порой устанавливают цену слишком низкой, либо слишком высокой, неправильно рассчитывая себестоимость услуги.

Существует четыре основных способа.

1. Расчет себестоимости услуги.

Для правильного представления о величине прибыли, которую принесет салону каждая процедура, нужно вычислить ее себестоимость и добавить желаемую наценку. Себестоимость формируется из трех факторов: цены и количества расходных мате-

риалов, оплаты работы мастера (как правило, большинство салонов предоставляет работу на процентах, например 30 или 50% от стоимости услуги, также возможна почасовая оплата) и дополнительные расходы.

Дополнительные расходы — сложный пункт, потому что должны учитываться затраты на коммунальные расходы, амортизацию оборудования, охрану, рекламу и другие.

Рассчитывая стоимость расходных материалов, необходимо учесть все материалы, в том числе такие мелочи, как ватные палочки, диски, перчатки и так далее. Такие расчеты — очень трудоемкий и длительный процесс, поэтому большинство управленцев предпочитают довериться профессиональным экономистам.

По окончанию расчета себестоимости прибавляют желаемую наценку. Рентабельными считаются услуги, приносящие прибыль от 10%, хотя обычно она составляет около 30%. Главным критерием выставления наценки является статус предприятия (эконом, бизнес, премиум класс).

2. Ориентирование на конкурентов.

Чаще всего руководители при составлении прайс-листа выбирают именно данный способ: ориентируются на цены конкурентов. Они отслеживают цены примерно 5–15 ближайших салонов, устанавливают свою цену на уровне средней цены конкурентов плюс/минус 5–10%. Этот подход требует правильного распределения конкурентов по классам: если ваш салон бизнес-класса, то нет смысла рассматривать премиум и эконом салоны.

Не стоит забывать, что снижение средней стоимости на 5–10% в условиях большой конкуренции поможет привлечь новых клиентов, а увеличение на 5–10% — повысить имиджевую привлекательность.

3. Упрощенная формула.

Простой вариант расчета стоимости за услугу — умножить стоимость расходных материалов на 4. Найти достоверное обоснование этой цифре практически невозможно, но традиционно именно она принимается в расчет. Однако бизнес-консультанты использовать этот метод не советуют, так как в формировании

стоимости услуги задействовано намного больше составляющих, чем одни только расходные материалы.

4. Коэффициенты.

Многие поставщики салонной продукции создали свою систему коэффициентов, которая базируется на стоимости их расходных материалов. Для того чтобы ей воспользоваться, владельцу салона нужно рассчитать себестоимость базовых услуг. Допустим, классический маникюр — это базовая услуга, которая получает коэффициент 1. Маникюр с покрытием лаком — это примерно 1,5, гель-лак — 2,5, наращивание — 4 и так далее. Данный подход хорош тем, что заранее включает расходную часть равно применимую к салонам любого класса. Также важным преимуществом в условиях нестабильной экономической ситуации является то, что фиксированные коэффициенты помогают быстро корректировать цены на услуги при заметном изменении стоимости расходных материалов. Заранее рассчитанная и обоснованная система коэффициентов есть практически у всех крупных производителей.

Как правило, цены изменяются в большую сторону, поэтому для клиентов важно грамотно обосновать это повышение:

Ценность услуги должна превышать ее стоимость. Покажите, что результат от процедуры превзойдет ожидания и стоит затраченной суммы. В том числе залогом хорошего впечатления являются качественный сервис, приятные бонусы и забота о клиенте.

Обосновывайте изменение стоимости услуги повышением качества косметики, высокой квалификацией мастера и доказанной эффективностью. Правильно обоснованная таким образом цена должна показаться низкой.

Предоставляйте возможность бесплатной пробы отдельных процедур или оказывайте их по минимальной цене.

Особое внимание следует обратить на такие моменты, как работа салона в выходные и даже в некоторые праздничные дни, например 8 Марта. В свадебный сезон, в канун Нового года, когда проходит очень много корпоративных праздников, в День святого Валентина и другие праздники часы работы следует продлевать. К примеру, в крупных городах салоны красоты работают с 9

и до 21 часа, но в дни бракосочетаний (пятница, суббота, воскресенье) есть смысл открываться пораньше, например, в 7–8 утра, чтобы невеста и гости успели сделать прическу перед регистрацией, если салон планирует предлагать услуги свадебных причесок.

Как правило, многие только открывающиеся салоны используют «ориентирование на конкурентов», после чего в дальнейшем преобразуют этот способ в «расчет себестоимости», так как после образования наработанной клиентуры возможно точнее рассчитать стоимость услуги.

При расчете цены за услугу предприниматель должен обратить внимание на все детали. Проанализировать расходы, цену работы мастера и цены конкурентов. Только после этого можно приступать к установлению конечной стоимости услуги. Следует помнить, что стоимость должна соответствовать статусу предприятия.

Библиография

1. Агапова А. Ценообразование на услуги в салоне красоты [Электронный ресурс] URL: <https://www.dirsalona.ru/article/368-preyskurant-tsen> (дата обращения: 27.12.2017).

2. Форум о красоте. Секреты ценообразования: расчет стоимости услуг. URL: <https://beautyday.pro/article/1252/> (дата обращения: 27.12.2017).

А. В. Панасюк

*ГУ УПФР в Центральном районе г.Санкт-Петербурга
Санкт-Петербург, Россия*

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Ключевые слова: *эффективность социальной работы, методы оценки, Пенсионный фонд РФ, негосударственные пенсионные фонды.*

Современные рыночные условия требуют объективно новое качество работы социальных учреждений как сложных производственно-хозяйственных систем. Качественная оценка уровня соответствия современным требованиям представляет собой основу для принятия государственных решений, обеспечивающих необходимый уровень работы социальных учреждения в современном конкурентном социально-экономическом пространстве.

Оценка эффективности социальной работы в государстве может осуществляться на макро- и микроуровнях.

На макроуровне — это показатели ВВП, ВНП, НД, а также сред доходов граждан, динамика доходов населения, социальный состав общества и демографическая ситуация в стране. Общий объем доходов бюджета Пенсионного фонда в 2018 г. запланирован в размере 8333,3 млрд руб., что составляет 8,6% ВВП Российской Федерации. По расходам бюджет ПФР сформирован в сумме 8439,9 млрд руб., что составляет 8,7% ВВП Российской Федерации. Для сравнения: в 2017 г. эти показатели составили 9,9 и 9,2% соответственно [1].

На микроуровне оцениваются цели и задачи и их экономическая эффективность, путем сравнения достигнутых результатов и затрат, необходимых для их достижения. Немаловажным показателем эффективности служат мнения экспертов, наблюдателей и получателей социальных услуг.

В последние несколько лет клиенты Пенсионного фонда высоко оценивают качество предоставляемых услуг. Высокая оценка связана с увеличением скорости и упрощением процедуры получения широкого спектра услуг. Например, качество госуслуг от ПФР граждане в среднем оценили на 4,81 балла по 5-балльной шкале, и за год эта оценка не изменилась.

Критериями эффективности социальной работы прикладного характера считаются социальные нормативы и стандарты. В пенсионной системе России такими нормативами являются пенсионный балл (в 2017 г. он равен 78,58 руб.), а также величина «прожиточный минимум пенсионера», который в 2017 г. в Санкт-Петербурге равнялась 8540 руб.

В отечественной и зарубежной практике социальной работы применяют многочисленные методы оценки ее эффективности, среди которых можно выделить статистический, сравнительный, социологический, методы моделирования и другие. Остановимся на некоторых аспектах применения этих методов в оценке эффективности пенсионной системы.

Статистический анализ является неотъемлемым элементом процесса оценки эффективности деятельности пенсионной системы России. В своей статье в журнале «Статистика и математические методы в экономике» за 2014 г. С. С. Михайлова исследует дифференциацию поступлений страховых взносов по субъектам Российской Федерации. Рассчитав показатели дифференциации, автор подтверждает неравномерность доходов пенсионной системы в разрезе регионов РФ. В результате использования статистического анализа как метода оценки автором сделаны выводы о дефиците бюджета Пенсионного фонда России в части обязательного пенсионного страхования за 2010–2012 гг., связанном с нарастанием общего дисбаланса организации пенсионной системы, а также усиливающейся социально-экономической дифференциацией регионов. Как следствие, соотношение доходов и расходов обязательного пенсионного страхования различается по субъектам Российской Федерации, в их составе присутствуют регионы-доноры и регионы-реципиенты. Автор статьи делает вывод, что проведение пенсионной политики в части управления пенсионными доходами требует взвешенного подхода, учитывающего особенности пространственного развития [2].

Сравнительный анализ, предполагающий сопоставление однотипных данных. Ежегодно в начале календарного года Пенсионный фонд РФ публикует в открытом доступе публичный годовой отчет за предыдущий год о главных направлениях и итогах своей деятельности. В начале 2017 г. Пенсионным фондом также был опубликован отчет за 2016 г. В документе отражены основные показатели за 2016 г. по сравнению с предыдущими годами: доходы Пенсионного фонда увеличились на 498,6 млрд руб. (7%) по сравнению с 2015 г., сбор страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в 2016 г. на 6,9% больше показателя предыдущее-

го года, расходы Пенсионного фонда увеличились на 2,1%, расходы на социальные выплаты фонда увеличились на 15,2%. Наибольший рост расходов по сравнению с 2015 г. отмечен по таким статьям бюджета, как выплата страховых пенсий, федеральная социальная доплата к пенсии и материнский капитал. Увеличение расходной статьи бюджета над доходной статьей за последние три года, как отмечается в отчете, связано с переводом гражданами своих пенсионных накоплений из Пенсионного фонда России в негосударственные пенсионные фонды и, по сути, является дефицитом только технически. Передача пенсионных накоплений в НПФ происходит не из ПФР, а из управляющих компаний, которым Фонд передает все поступающие на накопительную пенсию взносы. Пенсионные накопления ПФР, находящиеся в управляющих компаниях, не отображаются в доходах бюджета Фонда, а передаваемые в НПФ средства при этом фиксируются как его расходы, что и приводит к техническому дефициту бюджета. Выстраивая свой отчет в форме сравнения с предыдущими периодами Пенсионный фонд подчеркивает свою социальную значимость, показывает динамику эффективности своей работы [1].

Социологические методы исследования, такие как опрос, наблюдение, эксперимент и другие, также применяются в оценке эффективности социальной работы. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в 2015 г. по результатам опроса оценил знания о действующей системе пенсионного обеспечения следующим образом: значительное количество граждан (69%) охарактеризовало свои знания как поверхностные, 8% респондентов выразили мнение, что знают ее достаточно хорошо, один из четырех россиян моложе 48 лет (23%) ничего не знает о пенсионной системе: мужчины — 31%, женщины — 16%, лица моложе 25 лет, плюс граждане не оформившие обязательную накопительную часть пенсии. Только 16% опрошенных действительно понимают действующую пенсионную систему и имеют представление о 6%-ных отчислениях работодателя от их заработной платы на обязательное пенсионное страхование. Оставшаяся часть респондентов либо неверно давали ответы на вопросы пенсионного обеспечения, либо отмечали пробелы своих зна-

ний в этой области. Такая низкая осведомленность россиян о пенсионной системе и ее возможностях побудила Пенсионный фонд развернуть активную информационно-разъяснительную работу о деятельности Пенсионного фонда и правах застрахованных лиц. Одним из приоритетных направлений работы фонда является информирование граждан об электронных сервисах ПФР, позволяющих гражданам получать услуги Пенсионного фонда дистанционно, не посещая клиентскую службу. 29 сентября 2016 г. в рамках информационно-разъяснительной работы ПФР во всех школах и средних учебных заведениях страны прошел «День пенсионной грамотности». Специалисты Отделения и территориальных органов ПФР по Санкт-Петербургу и Ленинградской области отправились в школы, вузы и ссузы, где познакомили молодежь с изменениями в современном пенсионном законодательстве и правилами формирования будущей пенсии. Специально для таких уроков Пенсионный фонд разработал и напечатал учебное пособие «Все о будущей пенсии: для учебы и жизни» [там же].

Эконометрическое моделирование, т. е. составление математических формул, моделей. К. А. Туманянц и Г. В. Самарский в журнале «Проблемы прогнозирования» за 2015 г. описывают методику и приводят результаты стресс-тестирования финансовой устойчивости создаваемого в России механизма обеспечения сохранности пенсионных накоплений. Авторы анализируют механизм сохранности пенсионных накоплений, отмечают более привилегированное положение клиентов негосударственных пенсионных фондов, в связи с ежегодной компенсацией убытков от размещения средств. Но, в то же время, такой порядок компенсации потерь не может надежно защитить вкладчиков фондов, поскольку снижает устойчивость НПФ. В своей работе авторы пытаются определить максимальный размер убытков при повторении сценария финансового кризиса 2008–2009 гг., рассчитывают необходимую минимальную величину страхового капитала для возмещения убытков в стрессовой ситуации и разрабатывают способы снижения потенциальных рисков. Исходя из расчетов, авторами делается вывод о достаточности имеющихся резервов

ОПС, при этом необходимость использования фонда гарантированных пенсионных накоплений минимальна. Авторы указывают на привилегированный статус клиентов частных УК (управляющих компаний): при повышенном уровне риска потери пенсионных накоплений, отчисления в резервный фонд остаются на том же уровне, что и у клиентов ГУК (государственных управляющих компаний). Авторы предлагают повысить уровень ставки для клиентов НПФ и снизить ставку для клиентов ГУК. Кроме того, авторы дают рекомендации о снижении максимального размера отчислений в резерв ОПС, однако решение этого вопроса зависит от инвестиционной политики НПФ и управляющих компаний [3].

Метаанализ — статистическая техника, заключающаяся в комбинации информации, полученной из нескольких исследований, с последующим изучением их результативности. В журнале «Сибирская финансовая школа» за 2015 г. размещена статья «Оценка эффективности деятельности негосударственных Пенсионных фондов Российской Федерации» [4]. Авторы статьи О. С. Беломытцева и Е. С. Лавренова анализируют имеющиеся на данном этапе развития науки способы оценки эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов на примере анализа деятельности ЗАО «НПФ Сбербанк». Авторы отмечают, что в данный период времени не существует единого способа оценки НПФ. Это вызывает затруднения при проведении независимой оценки эффективности НПФ государством, вкладчиками и потенциальными инвесторами. На данном этапе оценка деятельности НПФ происходит на основе рейтинга, составляемого различными агентствами и исследователями. Критериями оценки служат основные показатели деятельности, сравниваемые в динамике. Авторы предлагают оценивать НПФ на основе расчета ряда коэффициентов и используют рейтинговую систему по методике «Эксперт РА» (RAEX), которая выделяет три класса надежности НПФ: А (высокий), В (приемлемый) и С (низкий), дальнейшим разделением по подклассам. В ходе исследования, на основании данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах фонда, авторами рассчитаны некоторые коэффициенты для

оценки деятельности ЗАО «НПФ Сбербанка». В дальнейшем исследовании был составлен рейтинг семи крупнейших российских, в котором ЗАО «НПФ Сбербанка» было присвоено второе место вместе с НПФ Электроэнергетики. В конце исследования авторы отмечают противоречивость полученных данных: одна из методик подтверждает успешность и рентабельность фонда, другая методика отмечает его платежеспособность, но указывает на его низкую эффективность в инвестиционной доходности. В рейтинговой системе по методике «Эксперт РА» фонд занимает высший уровень надежности, но за 2014 г. НПФ Сбербанка показывает низкую доходность. В конце статьи авторы делают выводы о необходимости разработки единой методики оценки на базе существующих методик и приведение методологического аппарата к единому знаменателю. Необходимость создания данной методики подчеркивается не только Банком России как мегарегулятором финансового рынка, но и практической значимостью для клиентов и потенциальных вкладчиков [там же].

Со стороны государственных учреждений также делаются попытки разработки подходов для оценки деятельности НПФ. Так, 6 декабря 2017 г. Центральный банк России официально закрепил необходимость прохождения с февраля 2018 г. сценариев стресс-тестов для НПФ. Данная процедура позволяет оценить степень надежности НПФ по многим критериям в случае наступления неблагоприятных условий. При многократном тестировании каждого пункта портфеля в условиях, например, снижения стоимости нефти отмечается достижение порога прохождения фонда, при отрицательном результате НПФ должен заменить ненадежные активы или увеличить капитал [5].

Таким образом, на данный момент не существует единой методики оценки пенсионной системы России. Пенсионный фонд ежегодно отчитывается о своей деятельности, оценивая в цифрах основные направления своей деятельности, и активно ее расширяя за счет реализации Федеральных проектов. Как уже отмечалось выше, за 2017 г. Пенсионный фонд полностью выполнил свои обязательства, т. е. можно говорить об его эффективной социальной работе: пенсии, пособия и различные выплаты позво-

ляют поддерживать тот уровень доходов населения, который был запланирован на данный период на правительственном уровне. Но в связи с неблагоприятным прогнозом дальнейшего использования существующей пенсионной системы до конца 2017 г. должна быть доработана и внедрена методика индивидуального пенсионного капитала. Данный подход позволит гражданам самостоятельно формировать свои пенсионные накопления или отчислять определенный процент от заработной платы в НПФ, или отказаться, в этом случае пенсионные накопления не будут формироваться, обязательное пенсионное страхование при такой системе исключается.

Библиография

1. Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения: 25.12.2017).

2. Михайлова С. С. Статистический анализ пространственной дифференциации доходов пенсионной системы. // Статистика и экономика. 2014. № 1. С. 149–153.

3. Туманянц К. А., Самарский Г. В. Прогнозная оценка надежности механизма гарантий пенсионных накоплений в России методом стресс-тестирования // Проблемы прогнозирования. 2015. № 3. С. 79–88.

4. Беломытцева О. С., Лавренова Е. С. Оценка эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. 2015. № 6. С. 66–71.

5. Пенсиям добавят госгарантий // Коммерсантъ. 2017. 7 декабря.

Ю. А. Егорова, М. А. Парфёнов
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Ключевые слова: экология, затраты государства на охрану окружающей среды, структура затрат на экологию.

Проблемы, связанные с экологией, носят глобальный характер и влияют на все человечество, поэтому даже самая технически и экономически развитая страна в одиночку не сможет их устранить, а это значит, что требуется принятие мер на международном уровне.

К современным глобальным экологическим проблемам, которые необходимо решать уже сейчас, относятся:

- проблема загрязнения окружающей среды;
- проблема парникового эффекта;
- разрушение озонового слоя.

В результате различных сфер человеческой деятельности все оболочки Земли (биосфера, атмосфера, гидросфера и аквасфера) пропитаны химическими, промышленными и бытовыми отходами.

Согласно оценкам специалистов, для поддержания экологической ситуации государствам необходимо выделять минимум 3% ВВП на мероприятия природоохранного характера, для улучшения ситуации необходимо не менее 4% ВВП и для кардинального изменения — не менее 5% ВВП, в то время как сейчас государства выделяют всего 1–2% или менее [1].

В России 2017 г. являлся годом экологии. Президент РФ подписал соответствующий указ 5 января 2016 г. Основной задачей является необходимость осветить проблемы загрязнения окружающей среды и сохранения природы. Целью представителей власти поставлено решение следующих задач:

- внедрение системы раздельного сбора мусора, так как сейчас в РФ повторно используется лишь 5% отходов и возникает так называемая «мусорная проблема»;
- решение проблемы чрезвычайно высокого уровня загрязнения окружающей среды: как водных ресурсов, так и атмосферных слоев.

В процессе анализа текущей экологической ситуации остро встает вопрос об уменьшении загрязнения биосферы, связанного

с нанесением ущерба атмосферному воздуху, природным водам, животному миру, почвенному покрову, лесам. Загрязняющие вещества поступают в биосферу с выбросами промышленных предприятий, с бытовыми отходами производственной сферы, выхлопных газов от транспорта.

Согласно докладу МЭА (Международного энергетического агентства) за 2009 г., Россия занимает четвертое место по выбросам парниковых газов в атмосферу в результате сжигания топлива после Китая, США и Индии.

По данным Российского национального кадастра антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, выбросы парниковых газов на территории России увеличиваются (табл. 1).

Таблица 1

**Выбросы парниковых газов по секторам экономики
с 2005 по 2014 г.¹, млн т CO₂-эквивалента в год**

Сектор экономики	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Энергетика ²	2068,0	2164,0	2226,9	2246,0	2188,9	2191,2
Промышленные процессы и использование промышленной продукции	210,0	203,0	205,9	213,0	213,4	212,7
Сельское хозяйство	135,0	136,0	130,5	137,0	131,8	132,4
Землепользование, изменение землепользования и лесное хозяйство ³	-451,0	-548,0	-572,1	-535,0	-524,5	-513,0
Отходы	89,0	99,0	101,9	105,0	109,0	112,6
Всего, без учета землепользования, изменения землепользования и лесного хозяйства	2502,0	2602,0	2665,2	2701,0	2643,1	2648,9

Сектор экономики	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Всего, с учетом землепользования, изменения землепользования и лесного хозяйства	2050,0	2055,0	2093,0	2166,0	2118,5	2135,8

¹ Данные Российского национального кадастра антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом.

² С учетом потерь и технологических выбросов в атмосферу.

³ Знак «минус» означает абсорбцию (поглощение) парниковых газов из атмосферы.

В период с 2005 по 2014 г. количество выбросов в атмосферу увеличилось с 2502,0 млн т до 2658,9 млн т, или на 5,9%, а с учетом частичной абсорбции негативного влияния лесами и зелеными насаждения увеличение составило 4,2%.

Несмотря на увеличение вредных выбросов в атмосферу планеты, расходы государства на поддержание экологии в процентах ВВП снижаются. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, из средств бюджета на эту проблему выделяется менее 1% ВВП при необходимом минимуме в 3%, в то время как другие экономически развитые государства вкладывают в 1,5–2 раза больше [1]. Учитывая то, что Российская Федерация занимает 1/6 поверхности Земли, экологический бюджет страны должен быть пропорционален территории и роли в загрязнении окружающей среды.

Финансирование в экологию происходит по «остаточному» принципу, что и является причиной усугубления экологических проблем. За последние 30–40 лет вложения в данную сферу во всем мире не только не возросли, но и уменьшились.

Затраты на охрану окружающей среды в России в текущих ценах увеличились с 173,807 млрд руб. в 2003 г. до 591,156 млрд руб. в 2016 г. или в 3,4 раза. В связи с тем, что 2017 г. был объявлен годом экологии в РФ, в бюджете на затраты по разделу «Охрана окружающей среды» были увеличены по сравнению с 2016 г. [там

же]. Однако ВВП страны в данный период рос более высокими темпами и в процентах к ВВП фиксируется не рост расходов, а их уменьшение с 1,3% в 2003 г. до 0,7% в 2016 г. (рис. 1). Учитывая, что загрязнение окружающей среды от экономической деятельности человека от года к году увеличивается, то снижение расходов на его ликвидацию в процентах к ВВП не является адекватной мерой по улучшению экологической ситуации в стране.

Не лучше обстоит ситуация с расходами на охрану окружающей среды у крупнейших компаний России из нефтегазового, горно-металлургического и энергетического секторов экономики. Так, крупнейшая компания «Газпром» тратит на данные нужды только 0,84% от своей суммарной выручки, «ЛУКОЙЛ» — 0,41%, «Норникель» тратит несколько больше — 4,6% от своей суммарной выручки [2]. Как видим, у бизнеса есть резерв для увеличения расходов на экологию, хотя уже на сегодняшний момент доля расходов на охрану окружающей среды со стороны предпринимательской среды составляет 84% (рис. 1).

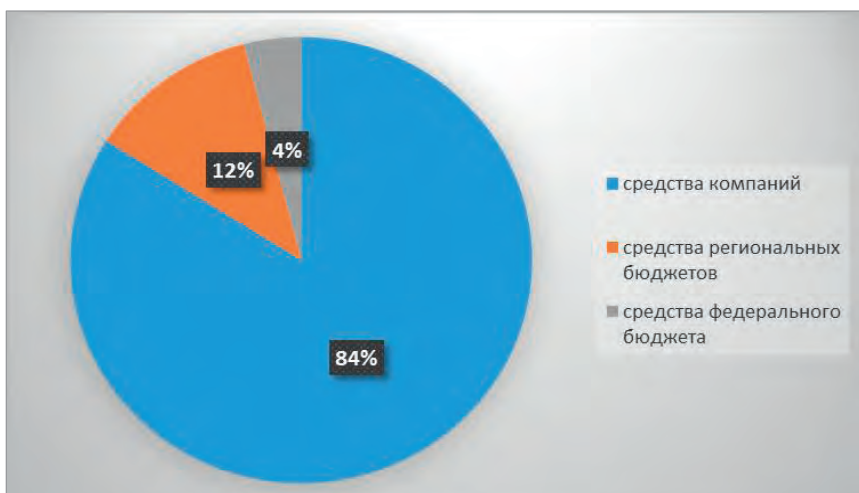


Рис. 1. Структура расходов на охрану окружающей среды в Российской Федерации

Источник: подготовлен авторами по данным [1]

Итак, различные исследования о состоянии окружающей среды свидетельствуют о значительном ухудшении экологической ситуации в глобальных масштабах. В то время как сейчас внушительные средства тратятся на оборонную промышленность, государства не уделяют должного внимания проблемам экологии, которые появились в результате деятельности человека. Статистические данные о влиянии различных сфер деятельности человека на экологию и данные о государственных отчислениях на борьбу с уже существующей глобальной проблемой, показывают необходимость увеличения затрат на экологию и проведения большего количества природоохранных мероприятий.

Библиография

1. Белова Ю. Бюджет на экологию: сколько стоит чистая планета? // Общество и Экология: электрон. газета. URL: <http://www.ecogazeta.ru/archives/12708> (дата обращения: 24.12.2017).

2. Лейкин И. Зеленый процент // Электронная газета Ведомости. № 4 от 06.12.2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2016/12/05/668241-zelenii-protsent> (дата обращения: 24.12.2017).

3. Окружающая среда // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/ (дата обращения: 24.12.2017).

Lin Pechtl, Lucas Rufß

*University of Applied Sciences Würzburg-Schweinfurt
Würzburg, Germany*

THE RELATIONSHIP BETWEEN MARKETING AND FINANCE

Keywords: *finance, marketing, costs, profit, economic efficiency.*

Finance and marketing in general

Finance and marketing are the two pillars on which the growth and profits of company are dependent and to think that marketing and fi-

nance have no relationship is a mistake because if the company does not integrate finance and marketing then it is in big trouble as they both are needed together in order to produce great results for the future of the company. Finance is concerned with all financial aspects like profits, costs, feasibility of projects, sales growth, financial performance at the end of year and so on while marketing is basically concerned with sales targets, sales volume, sales in comparison to competitors, advertising and publicity, data mining and so on.

Without advertising and publicity the sales of company products will not improve and without sales there will no profits so without marketing there will be no need for finance as basic function of finance is to find ways to increase the profits and when there is no profit the whole finance function will become redundant. Similarly for successful marketing one need to have strong base of finance because it is finance through which company set goals for marketing like sales targets, sales price looking at cost of product, compensation for sales people, planning and seeing that everything is going according to plan or not and so on.

Marketing and finance will always have different point of view but they will be together forever as they both are interrelated and they cannot function in isolation and therefore companies should see marketing and finance as different departments rather they both should be allowed to work together so as to help company in achieving its pre defined goals [4].

Also there is seven main function of marketing (presented on image 1). Where the sphere of finance is regarded as one of the functions of marketing.

Professionals in marketing and finance

Finance and marketing professionals usually speak two completely different languages. They use different systems to track budgets and investments. To get those numbers to match up, members of both the marketing and finance teams spend a lot of hours reconciling and number-crunching.

Financial systems take into account factors such as amortization and deferred costs, and generally marketing systems ignore those factors.

When marketing teams are putting together their forecasts, they might estimate a cost based on the current international exchange rate



Image 1. Functions of Marketing

for a currency. By the time the payment is made, though, the exchange rate could have changed dramatically, and finance would track a very different total cost.

As a result, finance's statements don't match marketing's reports. That leads to a lot of headaches and time spent reconciling and potential [2].

The relationship between marketing and finance

Marketing and finance can have a very hard relationship even when these are departments in the same company pursuing the same goals. While finance people are mostly concerned with statements for cash flow, marketers are primarily creative individuals. However, striking the best balance between these two kinds of people is of high importance.

Marketing people are no less important to a company than finance people. While they use different sets of skills, these two types can cooperate and work as a team when conditions are right.

Marketing costs are constantly rising for large companies. Marketing budgets are a necessity even for smaller companies like.

Here are some tips on how finance and marketing specialists can work together to ensure funds are well invested:

Lines of communication should be kept open.

A widely adopted view is that marketing always asks for more, while finance in contrast is looking to reduce the budget. It is often the case that both sides are unwilling to discuss their opposite numbers and come to an agreement why money is needed.

An organization must ensure that both sides have regular sessions where they can discuss the campaigns at hand and how much of an investment is needed. The finance people must also explain why there is a certain limit to funding. Interdepartmental meetings are important for a consensus.

Share stories of success with the finance people.

When they stumble upon a high expenditure and they don't see the reason behind it, finance would want to cut it. And who could blame them — this is what they are paid for after all. However, if marketing decide to explain why a particular expense is necessary, finance may reconsider their decision to prune that expenditure.

Brand managers may have to deal with a lot of factors, but they should always inform finance on why certain expenditure is necessary.

Fiscal responsibility is a necessity.

This is true not only in times of budget crises but is always an important consideration at any particular time. Marketing specialists should be proactive and consult with finance on how to reduce unnecessary expenses, non-essential to the work of an organization. Finance will definitely approve of that and see you as dedicated to keeping an optimized marketing budget.

Do not approach finance with a unclear proposal or with a project you cannot handle. They don't like been asked for a few hundred thousand dollars more. Know your project in detail and be ready to present figures for inspection.

Do not attempt to hide past mistakes.

Postponing the bad news won't help either side. Finance will appreciate your information. When money is concerned, being honest is the best policy [3].

Conclusion

The relationship between finance and marketing can be a rocky one, even when both teams are inside the same company and working for the same goals. Marketers, it is assumed, are all creative types, while the finance people are only concerned with the cash flow statement. However, the cooperation between these two different pieces is very important.

Marketing costs are constantly changing, and usually going up. Even a small business needs a marketing budget for a proper campaign on their product or service. So the finance department and the marketing team need to work together in effective way.

Bibliography

1. Burnett, J. (2003). *Core concepts of marketing*.
2. Kokemuller, N. (2017). *Chron* [Electronic resource]. URL: <http://smallbusiness.chron.com/ways-increase-product-demand-60210.html> (access date: 15.01.2018).
3. Matt, D. (2014). *Finance and Marketing: Can't We All Just Get Along?* [Electronic resource]. URL: <https://content.allocadia.com/blog/finance-and-marketing-can-t-we-all-just-get-along> (access date: 14.01.2018).
4. Parikh, V. (2014). *Relationship between Finance and Marketing* [Electronic resource]. URL: <http://www.letslearnfinance.com/relationship-between-finance-and-marketing.html> (access date: 16.01.2018).

К. Ю. Подкуйко

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Архангельск, Россия*

**НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ АДАПТИВНОЙ
СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ**

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Ключевые слова: адаптивная стратегия, факторы внешней среды, стратегическое развитие предприятия, факторы прямого воздействия, факторы косвенного воздействия.

В условиях нестабильной экономической среды необходимость стратегического управления особенно важна.

Успешное стратегическое развитие предприятия невозможно без грамотного стратегического управления. Ведущей идеей, отражающей сущность перехода к стратегическому управлению от оперативного, явилась необходимость переноса центра внимания руководителей фирм на внешнее окружение для того, чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения и своевременно отвечать на вызов, брошенный внешней средой [1, с. 56].

Факторы внешней среды по уровню возникновения и направленности воздействия можно разделить на три уровня: региональный, страновой и международный. К числу региональных факторов относятся уровень поддержки предпринимательства в регионе, наличие специальных экономических зон и т. д. В число внешних факторов международного характера входят: глобализация хозяйственной деятельности; распространение интернет-технологий; нестабильность развития национальных экономик, высокая волатильность курса рубля и др.

Не менее важными являются внутринациональные (страновые) факторы развития и финансовая среда экономического субъекта.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование и результаты деятельности предприятия. К факторам прямого влияния относятся состояние кредитного рынка и уровень процентной ставки; конъюнктура товарного рынка; доходность инвестиционных проектов и т. д.

Факторы косвенного воздействия оказывают влияние на состояние среды функционирования предприятия и выполняют

роль фоновых факторов, повышающих или снижающих финансовую устойчивость. К данной группе факторов относят уровень платежеспособного спроса, природно-экологические, социально-политические, правовые факторы и т. д.

В целом внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, характеризуют экономические условия ведения хозяйственной деятельности. Если экономика находится в нестабильном состоянии, то это отражается и на состоянии отдельной хозяйственной единицы. Вместе с тем, степень влияния внешних факторов зависит от внутреннего состояния предприятия (наличия ресурсной базы, профессионализма управления, квалификации персонала, социальной атмосферы и др.), благодаря которому предприятие может успешно справляться с внешними кризисными явлениями или, наоборот, реагировать на них в сторону усиления отрицательных последствий [2, с. 71–83].

Таким образом, способность хозяйствующего субъекта преодолевать кризисы и сохранять свою финансовую устойчивость во многом зависит от действия группы внутренних факторов — от состояния его внутренней среды [3, с. 259].

Адаптивность как органическое свойство предприятия, так же как и иные приобретенные характеристики, требует постоянного субъектного влияния со стороны управленческой структуры предприятия [4, с. 195].

В сущности адаптивной стратегии заложены механизмы органического характера взаимодействия субъекта экономической деятельности и его внешнего окружения, посредством использования потенциала кадров, которые в свою очередь действуют в рамках стратегических ориентиров. Обычно, большее количество кадров, работающих на предприятии реализующей адаптивную стратегию имеет достаточно широкую специализацию, это позволяет осуществлять взаимозамены и рокировки, что в значительной мере влияет на бесперебойность процесса. Иерархия управления в реализации адаптивной стратегии достаточно размыта. Это позволяет более эффективно повысить степень неформального взаимодействия [там же, с. 196].

Таким образом, формирование правильной адаптивной стратегии в условиях нестабильной внешней среды, а также тщатель-

ная проработка механизмов реагирования на те или иные события позволит предприятию не только остаться на плаву, но и уверенно двигаться в сторону осуществления стратегических целей.

Библиография

1. *Фадеева Е. А.* Особенности стратегического управления малыми предприятиями в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестн. Волгоград. ин-та бизнеса. 2015. № 1.

2. *Бадаева О. Н., Цупко Е. В.* Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий // Российское предпринимательство. 2013. № 14. С. 71–83.

3. *Ендовицкая А. В., Волкова Т. А.* Финансовая устойчивость как фактор экономической безопасности предприятия // Вестн. ВГУИТ. 2015. № 3.

4. *Саакян В. А.* Проблемы субъектов экономической деятельности в условиях нестабильной внешней среды // Инновационная наука. 2015. № 9.

5. Финансовый менеджмент / Ю. Г. Ионова, В. А. Леднев, М. Ю. Андреева; под ред. Ю. Г. Ионовой. М.: Мос. фин.-пром. ун-т «Синергия», 2015. 288 с. (Легкий учебник).

6. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Ф. А. Красина. Томск: Эль Контент, 2012. 200 с.

7. *Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / под общ. ред. д-ра тех. наук, проф. С. А. Панова и д-ра экон. наук, проф. Г. Б. Клейнера. М.: Экономика, 1997. 288 с.

*А. Д. Рождественская
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Ключевые слова: финансовые рынки, финансы предприятий, финансовый менеджмент, валютный курс, российский рубль, девальвация, нестабильность.

В условиях нестабильности мировых финансовых рынков, российская национальная экономика подвергается негативному влиянию. Одним из последних примеров является кризис «нефтяных котировок», который в 2014 г. привел к рекордной девальвации российского рубля в XXI столетие. При этом длительность влияния продолжилось и в 2015–2016 гг., что в конечном итоге стало причиной банкротства многих предприятий России из-за финансовых убытков.

В частности, речь идет о влиянии девальвации курса российского рубля, которая становится причиной для многих «финансовых бед» хозяйствующих субъектов. В первую очередь, предприятия подвержены влиянию нестабильности валютного курса из-за следующих процессов:

- участие во внешнеэкономической деятельности;
- наличие кредиторской задолженности в иностранной валюте (например, по состоянию на 01.01.2015 было выдано 30,41 трлн руб. кредитов организациям России, из которых 9,992 трлн руб. в иностранной валюте) [2];
- влияние валютного курса на финансовое состояние стейкхолдеров предприятия (заинтересованных лиц, среди которых потребители, инвесторы, поставщики и др.).

Исходя из этого, проблема управления финансами предприятий в условиях нестабильности валютного курса российского рубля выступает актуальной темой исследования для отечественного пространства. В свою очередь, это побуждает искать способы для минимизации девальвационных рисков для финансов организаций, что возможно с помощью инструментов финансового механизма.

Финансовый механизм предприятия — это система управления финансами предприятия, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств с целью эффективного их воздействия на конечные ре-

зультаты производства, устанавливаемые государством в соответствии с требованиями экономических законов [1, с. 213]. Но данное определение не предполагает наличие такого фундаментального фактора, как волатильность финансовых рынков и валютного курса. По этой причине финансовый механизм обязан включать современные тенденции и рассматривать управление финансами предприятий как совокупность производственной и инвестиционной активности.

То есть, рассматривая проблему влияния нестабильности валютного курса, предполагается, что из-за девальвации или резкого укрепления рубля возможно изменение денежных потоков предприятия. В частности, из-за девальвации валюты возможно снижение объема совокупного спроса, что снизит объем продаж, выручки, валовой и чистой прибыли. В конечном итоге, финансовые результаты организации станут отрицательными, а это может повлиять и на уровень ее экономической безопасности.

Кроме того, стоит не забывать и об инвестиционной активности предприятий. Каждая коммерческая организация проводит инвестиционную деятельность, среди которой как финансирование новых проектов, строительства новых производственных мощностей и выход на новые потребительские рынки, так и приобретение ценных бумаг, среди которых облигации, депозитные сертификаты и т. д.

Помимо инвестиционной активности предприятий, важную роль играет и влияние нестабильности валютного курса на денежно-кредитную систему страны, которая, в свою очередь, вызывает прямые последствия для финансовых показателей каждого предприятия. В условиях современной экономики, организации являются активными потребителями кредитных денежных средств. По этой причине финансовый баланс и бухгалтерская отчетность любой фирмы предполагает наличие в графе краткосрочные и долгосрочные кредиты определенной суммы денег, обязанную быть уплаченной заемщиком. При этом наблюдается процесс активного потребления новых кредитов, процентная ставка по которым является ключевым индикатором безопасности привлечения внешних займов.

Иная ситуация была среди фирм малого и среднего бизнеса, где объем кредитования резко снизился на протяжении второй половины 2015 г. Так, согласно официальным данным Банка России, в третьем квартале 2015 г. объем выданных кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ) упал на 21%, в четвертом квартале 2015 г. на 20% [6].

Данная тенденция наблюдалась вплоть до первого квартала 2017 г., когда объем выданных кредитов МСБ увеличился на 13%, а во втором квартале 2017 г. на целых 25%, что говорит о снижении уровня процентной ставки на кредиты [там же].

Причиной такого наблюдения на рынке коммерческого кредитования связана с тенденциями на валютном рынке, ведь из-за девальвации российского рубля регулятор, ЦБ РФ, обязан был повысить процентную ставку рефинансирования и РЕПО, которые в дальнейшем влияют на динамику ставок банковских продуктов. Например, в июле 2016 г. уровень процентных ставок на кредиты для МСБ равнялся 15,8–15,9%, в июне 2017 г. тенденция продемонстрировала снижение и составляла уже 13,1–13,7% годовых [там же]. В конечном итоге, влияние валютных рисков не ограничивалось производственной деятельностью предприятий, но и влияла на их доступ к источникам внешнего финансового капитала.

Среди же актуальных инструментов для минимизации валютных рисков используются операции хеджирования. По мнению авторов научных работ, хеджирование — это особая форма страхования цены и прибыли путем продажи или покупки на товарных биржах [4, с. 76]. Хеджированием следует называть «способ получения прибыли в процессе биржевой фьючерсной торговли, основывающейся на различиях в динамике цен реальных товаров и цен фьючерсных контрактов на этот же товар» [3].

Таким образом, предназначение хеджирования в том, чтобы устранить неопределенность будущих денежных потоков (как отрицательных, так и положительных), что позволит иметь полное представление о будущих доходах и расходах, возникающих в процессе финансовой или коммерческой деятельности.

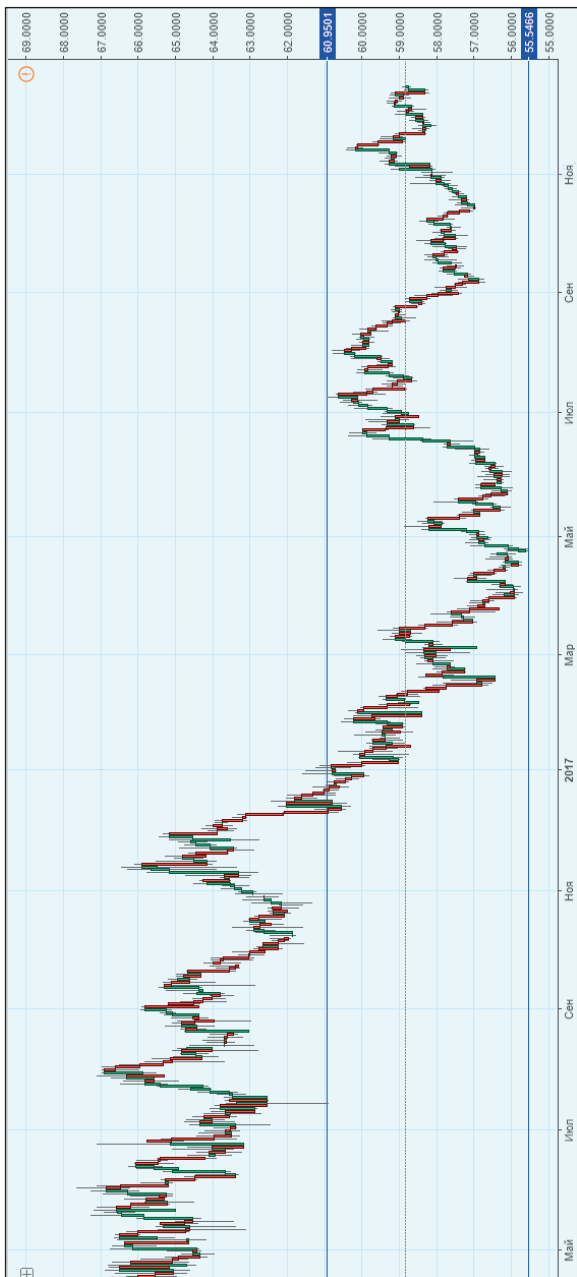


Рис. 1. Динамика валютной пары доллар/рубль [5]

Сегодня статистика по развитым западным странам свидетельствует, что деривативы для хеджирования рисков используют 54,3% всех фирм [там же]:

- валютные деривативы — 45,9%;
- деривативы на процентные ставки — 32%;
- товарные деривативы — 11,8%;
- иные виде деривативов — более 10%.

Таким образом, именно валютные риски являются ключевыми источниками возникновения многих проблем в управлении финансами предприятий России. По этой причине, актуальным является анализ и дальнейшей тенденции валютного курса российского рубля, который начиная с января 2017 г. демонстрирует стабильную динамику в диапазоне 55–60 руб. по отношению к доллару США (рис. 1) и 59–72 руб. по отношению к единой европейской валюте (евро).

На данный момент можно выделить следующие факторы, которые могут повлиять на курс российского рубля в ближайший год:

- снижение процентной ставки Банком России;
- увеличение рыночных котировок нефти;
- повышение процентной ставки ФРС;
- снижение ажиотажа вокруг «кэрри-трейда».

Таким образом, влияние вышеперечисленных факторов способно стать причиной новой волны девальвации российского рубля, что может привести к повтору негативных процессов, среди которых рост кредиторской задолженности, снижение выручки, прибыли и ухудшение состояния других финансовых показателей предприятий страны. По этой причине актуальным решением является осуществление операций по хеджированию валютных и процентных рисков, что позволит обезопасить предприятия от финансовых потерь при производстве и реализации продукции, в частности за рубежом.

Библиография

1. Суетин С. Н., Аношин В. Н., Котлячков О. В. [и др.]. Управление финансовыми ресурсами корпорации в условиях повы-

шенной волатильности финансовых рынков // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 3. С. 212–216.

2. Данные об объемах кредитования // *Официальный сайт Банка России*. URL: https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_17.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk (дата обращения: 11.12.2017).

3. *Полтева Т. В., Лукьянова Е. С.* Практика применения деривативов как инструмента хеджирования рисков // *Вестн. НГИЭИ*. 2015. № 1. С. 69–74.

4. Как использование производных финансовых инструментов отразилось на реальном секторе [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/07/27/602226-kak-otrazilis-proizvodnie-finansovie-instrumenti-na-realnom-sektore> (дата обращения: 11.12.2017).

5. Tradingview [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.tradingview.com/chart/JWjJeIuu/> (дата обращения: 15.12.2017).

6. Кредитования малого и среднего бизнеса в России: рынок для избранных [Электронный ресурс]. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017/ (дата обращения: 15.12.2017).

Я. Савинкова, Е. Богданова
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия*

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ключевые слова: индекс потребительских цен, инфляция, антиинфляционная политика государства.

То явление, которое сейчас называется инфляцией — изменения покупательской способности денег, их обесценивание было известно еще в Древнем Риме и периодически встречается в истории. Но сам термин «инфляция» вошел в обиход в период граж-

данской войны в США 1861–1865 гг. Активно он начал использоваться в экономике после Первой мировой войны, когда многие страны накрыл экономический кризис. Обесценивание денег ведет к росту цен на товары и снижению уровня жизни населения.

Инфляция — чрезмерное увеличение находящихся в обращении бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров, что приводит к падению покупательной способности денег и росту цен на товары и услуги. Причем цены растут неодинаково на отдельные товары и услуги.

Инфляция бывает разных видов. Самые распространенные из них это:

- умеренная (сопровождается ростом цен не более 10% в год);
- галопирующая (от 20 до 200% в год);
- гиперинфляции (более 200% в год).

В современном мире наблюдаются два основных вида инфляции: открытая и скрытая.

Скрытая инфляция — это явление, при котором наблюдается резкий дефицит товаров. Причем такую инфляцию можно встретить только в нерыночной экономике. Открытая инфляция тесно связана с рыночной экономикой, проявляется в росте цен на товары и услуги.

Инфляция является одной из самых серьезных проблем в мировой экономике различных стран, не обошла она и Россию. На данный момент вопрос об инфляции остро стоит практически на всех социально-экономических площадках, так как она напрямую влияет на некоторые аспекты нашей жизни, такие как экономическое развитие нашей страны, политическое и социальное состояние общества.

Впервые граждане России почувствовали, что такое инфляция, в 1991–1994 гг. Ценовая инфляция в России отличилась высоким уровнем. В РФ в период с 1992 по 1995 г. она находилась в промежутке между галопирующей и гиперинфляцией, так как среднегодовое превышение цен было в пределах 3,5–5,3 раза. Наибольший скачек роста цен произошел в 1992 г., когда галопирующая инфляция кратковременно перешла в гиперинфляцию. Именно в этот промежуток времени наше государство смогло по-

чувствовать все «достоинства» этого явления. Повышение цен повлекло за собой резкий спад производства. В полной мере это проявилось на рубеже 1991–1994 гг., когда высокие темпы инфляции сопровождалась спадом производства, обнищанием людей, ростом преступности.

В 1996 г. произошло снижение темпа роста цен, что привело к уменьшению открытой инфляции в РФ. Инфляция 1990-х гг. проходила на фоне рыночных реформ. Такая инфляция характеризуется как трансформационная. Основной ее особенностью является не только борьба с инфляцией, но и стимулирование всего процесса рыночных преобразований.

Жесткая денежная политика привела к чрезмерному сжатию денежной массы по отношению к ВВП, что, в свою очередь, повлекло за собой рост неплатежей, снижение экономической активности и дефицит бюджета.

Для того чтобы избежать повторного чрезвычайно высокого уровня инфляции, который наблюдался в 1990-х гг., наше государство создает антиинфляционную политику, которая призвана была уменьшить интенсивность роста потребительских цен.

Начиная с 2000 г. отмечается снижение инфляции. С 2000 по 2006 г. она снизилась с 20,2 до 9% и перешла из галопирующей в умеренную. Для нашей страны это был глоток свежего воздуха по сравнению с периодом 1991–2001 гг., когда страна была в полной стагнации, в прямом смысле слова отсутствовало всякое развитие, как экономическое, так и социальное.

В период с 2000 г. по настоящее время в России наблюдалось два заметных повышения инфляции, и оба были связаны с кризисными явлениями в экономике. Первый — в 2008 г., когда мировой рынок охватил ипотечный кризис, а второй в 2014–2015 гг., когда упала цена на нефть со среднегодовых 108,8 долл. США за баррель в 2013 г. до 52,4 долл. США за баррель в 2015 г. [2, с. 10], обвалилась национальная валюта и против страны были объявлены экономические санкции.

Показателем, характеризующим уровень инфляции, является индекс потребительских цен, отражающий среднее изменение цен на товары и услуги за рассматриваемый период, входящие в

список «потребительской корзины», утвержденной Росстатом. Исчисляется он по формуле индекса цены Ласпейреса как в мировой практике, так и в нашей стране [3, с. 107]:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}.$$

Росстат рассчитывает индекс потребительских цен ежемесячно и нарастающим итогом с начала отчетного года. На основании полученных данных корректируется плановая годовая инфляция.

Размер инфляции рассчитывается по формуле:

$$(I_p - 1) \cdot 100.$$

По последним данным уровень инфляции в Российской Федерации составляет: в сентябре 2017 г. — 0,15%, что на 0,39% больше, чем в августе и на 0,32% меньше, чем в сентябре 2016 г. (рис. 1). Вместе с этим, инфляция с начала 2017 г. составила 1,67%, а в годовом исчислении — 2,96%. Таким образом, годовая инфляция предполагается ниже уровня 2016 г.

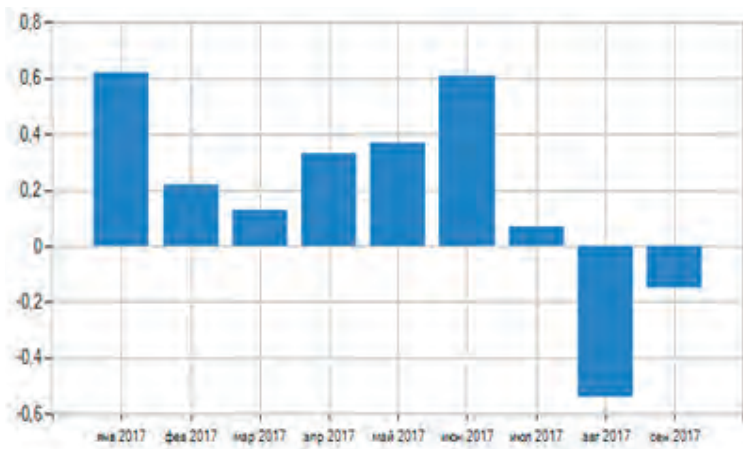


Рис. 1. Инфляция в России в 2017 г.

Источник: составлено по данным [4]

В настоящее время Россия занимает 9-е место по уровню инфляции в мире.

В условиях рыночной экономики управление инфляционными процессами имеет актуальное значение [3, с. 109]. Основным методом регулирования инфляции в России на сегодняшний день является регулирование денежной массы, который реализуется через «повышение ставки рефинансирования, увеличение нормы обязательных резервов коммерческих банков, рост налогов, сдерживание роста оплаты труда, сокращение бюджетных расходов, кредитная рестрикция, увеличение продажи долговых государственных обязательств» [1, с. 21]. Однако нарушение соответствия денежной массы в экономике страны и товарной массой во многом является следствием стагнацией в реальном секторе экономики, на который пока государство обращает недостаточно внимания.

Библиография

1. *Татынов С. И.* Финансовый механизм государства как средство решения проблемы инфляции // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 25. С. 20–33.
2. Финансы в открытом мире: монография. СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2015. 176 с.
3. *Юрченко Т. В.* Инфляционные процессы: оценка и влияние на экономику // Социально-экономическая роль денег в обществе: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. А. Ю. Румянцевой. СПб. Изд-во СПбУУиЭ, 2015. С. 105–109.
4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 16.02.2018).

А. Н. Семёнова, Е. А. Петунина
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Санкт-Петербург, Россия

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

Ключевые слова: налоговые риски, бизнес, риск-менеджмент.

Само определение налогового риска появилось сравнительно недавно. Налоговый риск — это возможность наступления неблагоприятного события, в результате которого компания, организация или частное лицо, принявшие то или иное решение в сфере налогообложения, могут потерять или не получить ресурсы, утратить предполагаемую выгоду или понести дополнительные финансовые либо имиджевые убытки.

Проще говоря, налоговые риски угрожают организации штрафами, пенями, потерей репутации на рынке, а в некоторых случаях и уголовной ответственностью.

Это определение подразумевает существование налоговых рисков не только для налогоплательщиков, но и для государства в лице органов исполнительной власти. В этом случае налоговые риски состоят в возможном снижении поступления суммы налогов, которые являются основной составляющей бюджета.

Налоговые риски, которые можно оценить в денежном выражении, относятся к категории финансовых, поскольку и сами налоговые отношения являются частью финансовых отношений. Нефинансовыми можно назвать только те риски, которые связаны с уголовной ответственностью, поскольку она не может быть оценена в денежном выражении, по крайней мере, законным образом.

Главными характеристиками налогового риска являются:

- отсутствие возможности благоприятного исхода;
- высокий уровень субъективной оценки и возможность возникновения новых рисков, предусмотреть появление которых в момент принятия решения было сложно или невозможно;
- тесная связь с неопределенностью экономической и правовой информации;
- негативный характер для всех участников налоговых отношений, в отличие от других видов риска; разное проявление для каждого участника налоговых отношений.

Существует несколько видов налоговых рисков, вызванных теми или иными причинами.

Самым распространенным среди них является риск доначисления налогов в результате выявления нарушений в ходе налого-

вой проверки. Но кроме него также существуют риски неэффективного налогообложения, риски усиления налогового бремени, риски уголовной ответственности.

На возникновение налоговых рисков оказывают влияние две группы факторов: внешние и внутренние.

Внешние факторы:

- Информационные: налоговые проблемы контрагентов, изменение позиции налоговых, судебных и финансовых органов по вопросам налогообложения, несвоевременное получение информации от госорганов.

- Экономические: финансово-хозяйственная деятельность налогоплательщика, изменение состава налогоплательщиков, изменение перечня налогов, изменение налоговых ставок или других элементов налогообложения, изменение штрафных санкций.

- Социальные: социальная политика, коррупция.

- Политические: конфликт с органами власти.

Внутренние факторы:

- Организационные: недостаточная квалификация работников налоговых департаментов компаний, взаимодействие структурных подразделений между собой и с налоговыми органами в процессе начисления налогов, низкая осведомленность руководства о налоговых рисках.

- Технические: отсутствие налогового планирования, несовершенная технология учета и обработки информации при исчислении и уплате налогов.

- Экономические: затратность содержания налогового подразделения или использования услуг аудиторско-консалтинговых компаний, ухудшение финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

- Социальные: конфликт интересов собственника и менеджмента организации.

Обычно налоговые риски возникают там, где имеется неопределенность. Но если с другими видами рисков отечественные бизнесмены уже научились более или менее эффективно бороться, то отношение к налоговым рискам в России, в отличие от всего остального цивилизованного мира, является не слишком серьезным. Не-

редко руководство компании узнает об обременительных налоговых последствиях той или иной сделки уже после ее завершения, когда уже поздно принимать меры по их снижению [2, с. 44].

Как правило, предприниматели, активно развивающие свой бизнес, вместе с этим воспроизводят и налоговые риски, поэтому наиболее дальновидные и опытные компании, особенно средние и крупные, стали создавать у себя отдельные подразделения, которые и занимаются управлением налоговыми рисками.

Основные задачи риск-менеджмента:

- Сбор и хранение информации об изменениях во внутренней и внешней среде, например о новшествах в налоговом законодательстве.

- Определение совокупности факторов налоговых рисков для конкретной компании.

- Установление уровня угроз, связанных с этими рисками.

- Выработка тактики и стратегии борьбы с ними.

- Разработка программы мероприятий по снижению уровня налоговых рисков и введение ее в работу.

Ведение управленческого учета и финансовой отчетности по решениям, которые могут вызвать возникновение налоговых рисков.

Несмотря на общую актуальность проблемы управления налоговыми рисками, российские и зарубежные риск-менеджеры эти риски видят по-разному. Для отечественных компаний самым важным является снижение угрозы предъявления претензий со стороны налоговой инспекции и доначисления налогов, а также наложения штрафов. Иностранные компании под риском понимают еще и риск переплаты налогов. Именно такое, более широкое понимание налогового риска стимулирует внедрение в организации полноценной системы внутреннего контроля, направленной не только на избежание доначислений, но и на выбор оптимальной системы налогообложения.

Согласно опросу, проведенному среди компаний из стран-участниц БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), только 10% российских компаний уделяют налоговому планированию время в своей повседневной деятельности. Для сравнения — в остальных странах БРИК, например, этим занимаются 20% фирм. Еще

одной отечественной проблемой остается отсутствие внутрикорпоративных коммуникаций по вопросам налогов. Только 24% из опрошенных заявили, что регулярно отчитываются перед руководством (в других странах БРИК — 45%).

На сегодня методы анализа и управления налоговыми рисками на российских предприятиях существенно отличаются друг от друга в зависимости от размера организации, ее публичности и уровня развития корпоративного управления.

Для того чтобы дать налогоплательщикам возможность самостоятельной оценки налоговых рисков, Федеральная налоговая служба РФ разработала концепцию системы планирования выездных налоговых проверок. Эта концепция утверждена приказом ФНС от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@.

Теперь каждый налогоплательщик может самостоятельно проанализировать деятельность своей компании, чтобы понять, относится ли она к высокорисковой или же нет. Всего налоговой службой принято 12 ключевых признаков:

1. Уровень налоговой нагрузки ниже среднего по сравнению с другими хозяйствующими субъектами в конкретной отрасли.

2. Отражение убытков в бухгалтерской отчетности на протяжении нескольких налоговых периодов.

3. Отражение в отчетности крупных сумм налоговых вычетов за определенный период.

4. Рост расходов превышает рост доходов от реализации товаров или услуг.

5. Среднемесячная заработная плата в компании ниже, чем средняя по другим компаниям в этом же виде экономической деятельности в России.

6. Неоднократное приближение к предельному значению, установленным Налоговым кодексом РФ величин показателей, дающих право на применение специальных налоговых режимов.

7. Отражение суммы расхода, максимально приближенной к сумме дохода за один календарный год.

8. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с контрагентами-перекупщиками или посредниками без наличия обоснованных экономических или других причин.

9. Непредоставление по требованию налогового органа пояснений по поводу выявленных несоответствий показателей деятельности, непредоставление запрашиваемых документов, наличие информации об их порче или уничтожении.

10. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в разных налоговых органах.

11. Значительное отклонение уровня рентабельности компании от уровня рентабельности, характерной для данной сферы деятельности.

12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

Пользуясь этим перечнем, налогоплательщик сможет своевременно оценить налоговые риски и уточнить налоговые обязательства.

Если риски действительно высоки, то налоговые органы рекомендуют компании исключить сомнительные операции при расчете налоговых обязательств за конкретный период, уведомить налоговые органы о принятых мерах для снижения рисков.

Если же компания ведет свою деятельность в высокорисковой области и не принимает никаких мер, то, скорее всего, ее включат в план выездной налоговой проверки, по результатам которой с большей или меньшей очевидностью будут начислены штрафы, пени или назначено иное наказание, вплоть до уголовной ответственности.

Снижение степени риска — это сокращение вероятности и объема возможных потерь. Для этого применяется целый спектр методов оценки налоговых рисков, каждый из которых способен принести реальную пользу компании:

- Диверсификация. Она представляет собой процесс заключения однотипных сделок в различных вариантах, которые варьируются по степени налогового риска от нуля до допустимого в компании уровня. Одним из видов диверсификации может быть расширение присутствия на территориях с разными условиями налогообложения, например в офшорах. Но свести налоговые риски к нулю с помощью диверсификации невозможно.

- Лимитирование сумм сделок. Под ним понимают установление ограничений предельных сумм, на которые могут быть проведены сделки, являющиеся рискованными с точки зрения налогообложения. Лимитирование — один из важнейших и наиболее эффективных приемов снижения налоговых рисков, обычно оно применяется компаниями в случае наличия значительных портфельных рисков.

- Создание системы внутреннего мониторинга процессов, связанных с налогами. Такая система подразумевает отслеживание всех мероприятий по исчислению и уплате налогов. Для этого для всех структурных подразделений компании разрабатываются и вводятся в действие нормативные документы, регламентирующие это процесс: внутренние регламенты, методологические указания, формализованные процедуры расчета налогов, должностные инструкции, система КРІ.

- Формализация налоговых процессов внутри компании. Позволяет эффективно выявлять, собирать и анализировать информацию о возможных налоговых рисках с целью принятия необходимых решений по их минимизации. Построение формата системы управления рисками зависит от особенностей бизнес-процессов в конкретной компании. Большинство организаций реализуют ее через внутренние приказы, регламенты, конкретные процедуры, ужесточая при этом требования к документам системы внутреннего контроля.

- Автоматизация процессов, в том числе документооборота. Для этого применяется или обновляется программное обеспечение, отвечающие за автоматизацию бизнес-процессов компании, включая и налоговые процедуры.

- Повышение осведомленности специалистов и руководства. В рамках этого метода проводится постоянный мониторинг налогового законодательства, включая консультации в налоговых органах или со специалистами аудиторско-консалтинговых фирм. Еще один путь повышения осведомленности — проведение дью дилидженс контрагентов, с целью получения исчерпывающей информации об их надежности с точки зрения налоговых рисков.

- Повышение квалификации сотрудников налогового департамента и оптимизация штатного расписания в этой области. Для повышения квалификации сотрудников, отвечающих за исчисление и уплату налогов, необходимо обеспечить условия для отслеживания всех изменений в законодательстве, изучения и применения новейших компьютерных программ. Для оптимизации штатного расписания в компании может быть выделена группа, осуществляющая налоговый учет, или введена должность специалиста по налоговым расчетам.

- Создание внутренней системы аудита налоговых рисков или привлечение внешних аудиторов (налоговый инициативный внутренний и внешний аудит). Эффективный метод налогового риск-менеджмента, заключающийся в создании в компании службы, отвечающей за соблюдение установленного порядка исчисления и уплаты налогов. Внутренний налоговый аудит проводится в интересах компании и регламентируется ее внутренней документацией, все проверки такого рода осуществляются собственными силами организации. Отдел внутреннего аудита целесообразно создавать только в больших фирмах, поэтому небольшие и средние организации обычно привлекают для минимизации налоговых рисков внешних аудиторов.

- Налоговый консалтинг. Постоянное сотрудничество с консалтинговыми фирмами по вопросам налогообложения также может стать одним из эффективных методов снижения рисков, поскольку эксперты владеют информацией по самым последним изменениям в законодательстве и имеют большой практический опыт работы в области налогообложения.

- Самострахование. Этот метод заключается в том, что компания предпочитает страховаться сама, нежели покупать страховку, экономя таким образом средства. Самострахование — это форма создания резервных фондов непосредственно на самих предприятиях.

- Страхование. Сущность этого метода — в отказе компании от части дохода для того, чтобы нивелировать риск. По сути, организация готова заплатить за снижение его степени до нуля,

приобретая страховку. Несклонные к риску фирмы стараются застраховаться так, чтобы обеспечить максимальное возмещение финансовых потерь, которые они только могут понести.

При выборе того или иного метода снижения налогового риска налогоплательщик должен заранее оценить его возможные последствия. Уменьшение налоговых рисков до приемлемого уровня требует высокого профессионализма в сфере налогообложения, в бухгалтерском учете и судебной практике. Часто оказывается, что компания, особенно небольшая, в состоянии сделать это только с помощью внешних специалистов.

Библиография

1. Белов П. Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование: в 3 ч.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. Ч. 2. М.: Юрайт, 2017.

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

3. Особенности управления финансами на развивающихся рынках: монография / Безгачева О. Л., Пелюшкевич М. Л., Румянцева А. Ю. [и др.]. СПб.: Изд-во СПбУТУиЭ, 2014. 162 с.

4. Тепман Л. Н., Эриашвили Н. Д. Управление рисками в условиях финансового кризиса: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 2014. 295 с.

Victor van Soelen

Artevelde University College Ghent

Ghent, Belgium

Parviz Magerramov, Oleg Bichurin

Saint-Petersburg University

of Management Technologies and Economics

Saint-Petersburg, Russia

THE IMPACT OF MARKETING ON FINANCIAL SUCCESS

Key words: finance, marketing, investment, advertise.

Amid the sustained globalization there is a transition to the new company development management model based on integrations of financial and marketing strategies and rationalization of their market behavior.

Finance is tightly connected to marketing function of the enterprise. Competent pricing decisions, correct orientation to different segments of the market, intensive efforts on advance of goods, control over implementation and timely correction of a marketing policy are one of the most important items of market success.

Marketing technologies of companies' development become one of the most perspective directions of growth of cost of their business; they differ in use of innovative advanced forms, complex customer service which is turning on the financial and credit mechanisms which are inscribed in the integrated business model.

Dominic Smith flack of the Rackspace Digital company suggests that in a pattern there are only two companies which successfully refused from traditional marketing — the vendor of the cameras GoPro and the creator of electric cars Tesla [1].

Despite cardinal differences in the cost of their production, both companies have in common the digital marketing management model. The vendor of cameras practically captured YouTube from 400 million viewings, and the creator of electric cars with a marketing command consisted from seven people is not beyond own web site on which it is possible to order the car through the special product engineer.

Tesla great advertising is made by journalists. Despite less than 10 thousand cars sold around the world, Tesla brand very famous. Both of them create exceptional products which are pleasant to the public. Both of them found advanced advertising methods, avoiding high costs of traditional advertising.

Return on marketing investment (ROMI) is the contribution to profit attributable to marketing (net of marketing spending), divided by the marketing “invested” or risked.

$$ROMI = \frac{[\text{Incremental Revenue Attribution to Marketing (\$)} - \text{Marketing spending (\$)}]}{\text{Marketing Spending (\$)}}.$$

“Distribution is fundamentally concerned with ensuring that products reach target customers in the most direct and cost-efficient manner. In the case of services, distribution is principally concerned with access. Although distribution, as a concept, is relatively simple, in practice distribution management may involve a diverse range of activities and disciplines including: detailed logistics, transportation, warehousing, storage, inventory management as well as channel management including selection of channel members and rewarding distributors.”

The first function of marketing is the distribution. It’s all about deciding how you get the goods or services to the people, who want to buy your product. A good distribution is important, because if you are not able to get the product to the customer you will not make money. The Distribution Channels are necessary (Angele, 2017):

- To reconcile the needs of customer and producer;
- To improve efficiency by reducing the number of transactions;
- To improve accessibility by lowering location and time gaps between producers and consumers;
- To improve specialist services to customer.

“Finance is a field that deals with the study of investments. It includes the dynamics of assets and liabilities over time under conditions of different degrees of uncertainty and risk. Finance can also be defined as the science of money management. Finance aims to price assets based on their risk level and their expected rate of return. Finance can be broken into three different sub-categories: public finance, corporate finance and personal finance.”

Financing is the act of providing funds for running your business or investing. Banks are in the business of financing as they provide capital to businesses, consumers and investors to help them achieve their goals by giving money. The use of financing is important in any economic system, because it allows companies to purchase products out of their immediate reach.

There are two different ways how to finance your business:

The first and most popular is the debt financing. The debt financing must be repaid and the lenders want to have some extra money as an interest. The debt financing is the better option for small amounts of money needed for special assets, especially if the asset can be used as collateral. And also, it's the only way to get fast money that you don't have yet.

The second way of financing is equity financing. You sell some stake of your company. So, the owner will get a small part of the company and you get the money for your financing. For companies, it's the more liked way to get money because if the business fails the investor gets nothing. So, the investor bears all the risk. But if you sell stocks it also is equal with losing control (Investopedia, 2016).

The interrelation of finance and marketing is obvious. After all, in the absence of funding for marketing activities, its development ceases, which can adversely affect the company and its financial success.

Bibliography

1. Angele, P. (2017). *Distribution Strategy*.
2. Chand, S. (2017). *Your Article Library*.
3. Kokemuller, N. (2017). *Chron* [Electronic resource]. URL: <http://smallbusiness.chron.com/ways-increase-product-demand-60210.html> (access date: 19.01.2018).
4. URL: <https://thenextweb.com/socialmedia/2014/05/07/gopro-tesla-hacked-digital-marketing/> (access date: 19.01.2018).
5. URL: <http://www.letslearnfinance.com/relationship-between-finance-and-marketing.html> (access date: 19.01.2018).
6. URL: <https://blog.marketo.com/2015/01/marketing-and-finance-a-match-made-in-heaven.html> (access date: 19.01.2018).
7. URL: <https://content.alloccadia.com/blog/finance-and-marketing-can-t-we-all-just-get-along> (access date: 19.01.2018).

E. A. Fursova
Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics
Saint-Petersburg, Russia
T. V. Kovalev
Norwegian School of Economics
Bergen, Norway
E. Querrec
Turku University of Applied Sciences
Turku, Finland

SOME CITY MANAGEMENT PROCESSES (MOSCOW SAMPLE): REBRANDING OF THE PUBLIC TRANSPORT SYSTEM

Keywords: *brand, brand management, rebranding process, transit marketing, outdoor advertising, Moscow city management, transport system development.*

The world is always changing nowadays. The environment around people, life styles, standards, people's needs — all change at some point. That is why people should always be able to adapt fast enough in order not to lose the comfort. This also covers the business world. With the raising impact of consumerism as well as with new standards and expectation of services, companies (no matter if they are government owned or private ones) should always fulfill customer's needs.

This research combines materials and methods from different areas of marketing and city management. While the topic of branding already has some research base, conducted by many scientist and professors all over the world, it is still a developing field of science. It also requires the creative side of the problem solution as it is quite flexible in terms of understanding and interpreting.

As we know **brand** — is unique design, sign, symbol, words, or a combination of these, employed in creating an image that identifies a product and differentiates it from its competitors. Over time, this image becomes associated with a level of credibility, quality, and satisfaction in the consumer's mind [4].

But nowadays many companies use rebranding for a change of their corporate identity. In order to carry out this process there must be important reasons. On any segment of the market, competition plays a major role; it is usually seen as the driver of the development of any business. With the intention of rising above competitors, a company must have the most effective brand image, representing all the advantages of company itself, its product or service.

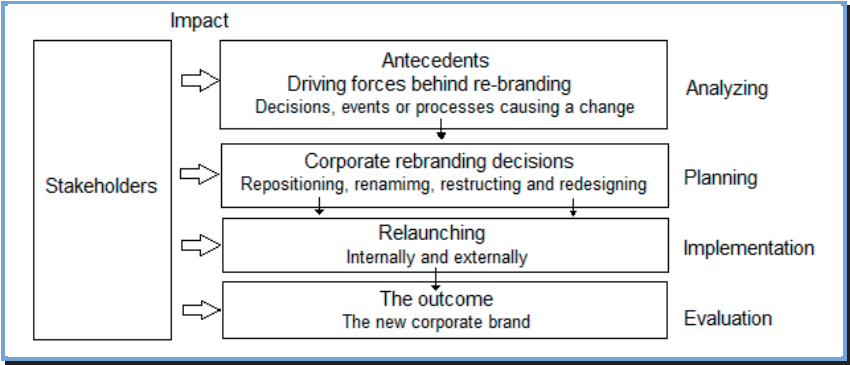
Rebranding is the act of changing the way that an organization, business company, or product appears to the public [5]. This field of marketing, being relatively new, develops even nowadays. However, rebranding should never be understood unilaterally. What in fact is rebranding. It is not just simple change of the logo or slogan, in contrast, it is a deep internal process of developing the new way of thinking of the company, invention or introduction of new services to the market and public, and of course last but not least — is redesigning of corporate property and features (which include logos, advertisement, slogans etc.) in order to keep company up to date with fast moving and changing world and standards of service and design.

Rebranding as phenomena was analyzed by various studies. However the main problem in this case that there is no particular idea about why rebranding occurs. Many specialists in this field have different vision on this problem, introducing new factors for this situation. Two main directions can be named as the cause of corporate rebranding: external and internal reasons.

Internal rebranding causes name desire to upgrade business perception and image, the change in structure as main reasons for these activities, while external factors are represented by competition, changes in market etc. The main aim of the rebranding process is to become closer to the target audience of a product or service, to meet the changing realities of the market and to improve overall competitiveness of the organization.

However **rebranding should not be misunderstood** as just the practice of building anew a name representative of a differentiated position in the mind frame of stakeholders and a distinctive identity from competitors. In this case, it is used only as a process of changing the name, which is not always represents the case. Usually change of name

leads to a dramatic loss of the customer base and all values that the old name had. Rebranding is more deep and more complex process: new heritage is built as well as new customers begin to appear, building new connections. Rebranding — it is also a unique tool for interaction with potential clients and partners. By the moment when the company decides to rebrand, it must already hold a qualitative change in its professional activities, which includes the increase in quality, introduction of new services etc.



Pic. 1. Corporate rebranding process schema

Analyzing always must be the first stage of the process. This phase includes internal and external decisions, events and triggers which cause changes inside the company. It is important to make sure that the company has actual and full vision of their customer segment. Each customer has personal perception towards different brands and when to use them. As a result of the acquisition of experience and the use of the goods consumers form a certain set of marks that are relevant to a particular situation.

Thus, when it comes to the repositioning of the brand it is very important for a marketer not only to identify the necessary functional and emotional needs of the target audience (who are motivated to buy), but also to understand the situation of use of the goods, where needs are identified. The combination of customer needs and the situation of use of the goods is called **frame of reference** [8].

Planning consists of smaller sub actions such as repositioning, re-naming, redesigning adding new services and so on. In addition it is decided the level of changes at this stage: from minor to major changes. It is necessary to build the right "bridge" between two main concepts: the brand image in the eyes of the audience and what actually company tries to build as a result of repositioning. The consumer is the one who can measure how strong this "bridge" is. Bridges between the actual and target the perception of the brand is best built on the emotional benefits or features of goods that are valued by the consumer. Emotional benefits of the brand form loyalty of the target audience and allow to the brand to reposition itself on the related markets in similar product categories.

Implementation is reflected by the relaunching of the new image, designed before.

It has two ways **evolutionary** and **revolutionary**:

- 1) the evolutionary framework is the process where two parties take action with constant feedback from environment and stakeholders while building new brand equity. This process is less rapid comparing to revolutionary, but the brand image is adopted fully by the end of the process as no dramatic changes occur;
- 2) the revolutionary framework is characterized by transferring of equity from one company to brand new, and by establishing a new one. After that the process is the same as in the evolutionary path: development of new image and constant feedback [9]. One of the disadvantages of such fast and radical changes is that the stakeholders do not have time to get used to the new brand.

Evaluation is on the most important stages as it consists mainly of feedback. Once the new position of the brand developed, marketers must ensure the possibility of the new brand promises. Three main rules should be taken into consideration:

- 1) marketers should discover "signals" on which the consumer understands that the brand keeps its promises during purchase. The term "signals" refers to the characteristics, features and the results of the use of the goods, which may be noticeable and measurable by any consumer;
- 2) specialist should develop campaigns for supporting their products in order to keep promises;

3) control programs over the execution of the program identified signals should be developed. The introduction of strict quality control allows collecting permanently and processing of information about the level of customer satisfaction, and will make it possible to respond quickly to the negative experience and to take corrective measures.

Very often, the company's brand cannot immediately comply with the new positioning of its characteristics. Also, it takes time and resources to update the product or service, the development of new support programs and so forth. In this case, many marketers are developing intermediate positioning. Intermediate positioning is based on characteristics which a brand can achieve at the moment.

In this situation, the **vector of development of the brand** is as follows:



Rebranding is relatively the new tendency in Russian markets. Business operations in Russia can be characterized as struggle with external factors, and that is why it is important for marketers to realize that marketing initiatives, including rebranding, is a perfect tool for strengthening positions in the market.

As the repositioning of the whole company is extremely expensive, labor- and time-consuming process, not all companies are ready for changes; they whether try to survive with current assets, try to adapt, or reposition their particular products.

When we speak about **complex structural renovation of business**, only the biggest enterprises or government owned organizations could afford such initiatives. All these actions take place, first of all, in order to regain positions of the organization and attract more and more new customers. Popularization of governmental services is a huge trend in Russian Federation now, which can be explained with higher competition on the market, political causes (such as import substitution) and simple desire to be up to date, as many of the brands has not changed since Soviet times.

The sector of public transportation is essential for big, developing cities, especially when a capital of the country, a huge economic,

political and cultural center is taken as a case. One of the main roles of public transport is sustainable urban development. In particular, the public transport system significantly improves traffic safety and provides a significant conservation of natural and financial resources, comparing with private vehicles. It is hard to imagine life inside the city without the transport system, as it can be seen and understood as “blood system” connecting all parts of the city with each other. It also represents the quality of life and infrastructure in the city. That is why new services and ideas should be introduced inside that system to make life comfortable for each citizen.

Transit marketing being part of out-of-home media advertising includes various advertising venues that reach primarily local audiences [2]. This is quite popular form of marketing around the globe, represented by ads in metro stations (tunnels), on taxis, buses, inside metro cars and so on. Out-of-home media primarily aimed to reach specific local audiences. This is one of the strongest advantages of this form of advertising, as it is geographically flexible and advertisers can decide themselves where to spread their message by different local areas with specific audience.

Introduction of the new design and the new system in public transport system directly influences the advertising area, as new types of ads appear, companies and agencies start thinking of new ways to promote their products so that they can adapt to changes and reach maximum of potential customers. In addition, the rebranding of the transport system is presented by its main goal — to increase ridership; advertising agencies and businesses set this goal likewise. Higher service standards lead to the high quality of content in ads — people start perceiving the advertisement in a new different and modern way.

With a growing role of public transportation in city life, transit advertisement is becoming more popular for advertising agencies as the strong channel between companies and potential customers. It has a huge creative base, e. g. there is broad potential for designing and introducing new ways to advertise, moving from traditional stickers on buses to the digital era. The city of Moscow is not an exception with the adoption of the new digital advertisement, which will be examined deeper in next paragraph.

Advertising on transport is carried out on the basis of contracts with the owners of vehicles or companies having property rights on these vehicles. In this case the advertisers usually do not interact with the owners of vehicles directly; operating agencies are the owners of the contracts for the placement of the transit advertisement, which have special rights on the implementation of specific advertisement media or bound by the advertising space owners. These agencies also carry out servicing and recycling of promotional materials.

It should be noted that in Russian Federation in the segment of transit marketing, government agencies use more complex, than in the advertising industry as a whole, administrative regulation. Outdoor advertising is regulated not only by the federal law “About Advertising” [1], but also by the individual decisions of the regional and municipal authorities. Cases of limiting the spread of advertising on vehicles to ensure safety are determined by the authorities, entrusted with the control of traffic safety.

The fast moving world requires fast and adequate reaction to the changes in the environment. The field of public transport is not an exception. **Moscow** is the center of Russia in economic, cultural and political sense, which is why the internal transport system plays a vital role not only in connecting parts of the city, but also in economic development of the region. With the new rebranding program started in 2014, citizens obtained completely new perception of public transport in the capital. New brand image, services and features were introduced, new levels of comfort were obtained according to standards of living in megapolis. It gave new possibilities for businesses as well.

Moscow transport system is huge, government owned organization and manages, and it can be said that it has both, evolutionary (organization faced an urge for changes throughout the time) and revolutionary frameworks (in fact, brand new company was built). The impact of the transport system in Moscow on the life of citizens is enormous. Passenger traffic is one of the biggest in the world. According to Moscow news channel “Moskva 24” in 2014, the volume of people using ground transport exceeded 1 billion people. Daily ridership on ground transportation in 2013 was 5.5 million people with the slight increase by 6% in 2014 — 5.85 million people [11]. Almost 2.5 billion

people use Moscow metro annually, and this number is rapidly [12]. As can be seen from the data above, Moscow transport system is vital for a big amount of population. From marketing perspective, the audience exceeds millions of people on a daily basis.

At the heart of corporate brand style, one can see the unique “Moscow’s imprint”, designed specifically for Moscow Transport. This sign reflects respect to the city, its inhabitants and their individual needs, as well as it emphasizes the unity of different modes of transport.

CEO of Saatchi & Saatchi design agency describes that the main idea for a rebranding strategy with the combination of new design was evolved from the idea of respect. After numerous of researches it was revealed that citizens, who use public transportation have a need for respect, people describe the situation when they need the feeling of dignity while using public transport. So the main problem is to create the suitable and centralized environment for users. The main goal is not to have isolated transport projects, but to form them into a single transport system. It is important that all the projects are interrelated and are aimed at improving the quality of service and bringing together all the infrastructure and services in a single transport system.

The brand was presented at a press conference by Deputy Head of the Department of Transport and Road Infrastructure Development of Moscow. Each type of urban transport will be assigned its own color under a **single concept of brand building “Moscow transport”**. In particular, the metro is designated red, trolleybuses, trams and buses (TAT) — blue. Taxi — yellow, commuter trains — gray. Infrastructure related to pedestrians will be assigned to a brown color, bicycle infrastructure — mint green, parking services — lime and river transport — light blue.

Rebranding is realized in two ways: 1) changes while repair works and service of current vehicles and 2) supply of new vehicles from the manufacturer in a new branded color.

Approximately one week before the official presentation, new buses in new colors started appearing in the city. Before, there was no centralized design for the transport system. Buses were usually green-white, trolleybuses were blue-white, while trams had several color solutions — depending on the manufacturer. The new brand, developed

by Saatchi & Saatchi, connects the new common logo, common colors, notifications and even souvenirs.

Rebranding in private sector is one of the most dramatic process of change in city strategic management. Before the rebranding process, there was a separate means of transportation in Moscow region — minibus taxis run by private companies with their own routes and pricing policies. It was an independent of centralized Moscow transport system mode of transport, which was operating along with state owned buses, trolleybuses and trams. It had the form of minibuses with low capacity and more frequent routes.

The main difference was that the minibuses could drive faster than a bus due to size and inside policy (it was illegal, but still quite common to request a stop in inappropriate places). That is why they were quite popular, especially in rush hours. From marketing prospective there was no centralized and systematized regulations or guidelines for advertising, even though it was one of the main income sources for the companies. While rebranding, the Moscow government decided to get rid of this means of transportation (especially, old ways of management), restructuring the system itself. Private companies were offered to work as they used to with strict regulation from the SUE “Mosgortrans” and Moscow government itself. Half of the autopark is under the lease. They keep working as private companies nowadays, but the main condition for the operation is to have their vehicles renovated and designed according to the brand rules. “Mosgortrans” and commercial carriers will operate also on a single system of tariffs and benefits for passengers. With these changes, the image of this transport mode has changed with saving the benefits of faster, comparing with buses, transportation.

Moscow **metro rebranding** — creative work for development of new metro sign and redesign of its infrastructure was held by Lebedev Art Agency [13] — the biggest creative company in Russia. Redesign caused many arguments and scandals in the society, mentioning that “nothing has been changed” with the huge investment, that art-agency has got. The cost of rebranding exceeded 230 million RUB, and people used to believe that this was the cost only of the new logo. However, the certain amount of money, spent on rebranding is not published. It is

important to mention that this money was not used only to create a logo, investment was aimed to redesign the whole metro system of Moscow region.

First changes took place in the new logotype of the metro; the next step was to change the image of metro infrastructure according to the common corporate brand of Moscow Transport. Once again, with the help of Saatchi & Saatchi and leading Russian creative agencies, new painted trains were created using the old traditional color of cars (blue) with the addition of corporate pattern and red accents on the roof. In addition new uniform was offered for the metro staff; many other details followed the same corporate brand — information boards and stands, ticket offices, trash bins, doors and many others.

Trade points existing on the territory of the metro were renovated; they are more strictly regulated from now on. The main idea of changes, as was mentioned many times, is to make the transport system of the capital convenient for citizens. So the development of the integrated ticket system is still in process. Moscow government along with the main carriers work together creating new and flexible ways of paying for the trip. The main ticket is called “Troyka”, works almost on each mode of transport (ground transport, the metro, commuter trains) and combines different types of tickets inside. System of discounts offers pleasant for passengers conditions while using public transport. System of integrated and easy payments for the tickets allows passengers find the best option to put money on the card (online-banking, ticket office, mobile apps etc.) Many projects develop mobile payment applications.

Transit advertising remains one of the main sources of income for the public transport system. History of advertising in the Russian metro faced many changes; there were periods of absolute “chaos” in advertising in subway trains; there were also times of more strict regulation. Now days there are the formats of advertising available on the advertising market at that time. This order was taking place until 2015, when at the beginning of the year main contractor LLC “Avto sell” went bankrupt and Moscow metro had no ad contractor for 1.5 year This period coincided with the time of rebranding. Now after the competition, the name of the new contractor for next ten years starting from 2017 was named: LLC “Trade Company”. So in the year 2017

Moscow will face advertising appearance. Many experts are concerned that there might be chaos again in the subway, facing the fact that metro had no advertising money for a long period.

One of the most important **conclusions** of this work will be the answer to the main question: was the initiating of rebranding a good, and more importantly — successful idea in Moscow region? Perhaps, the rebranding was a necessary stage of development for current city environment and infrastructure, as well as the change of perception was vital with the intention of saving and further increasing passenger flow.

New ideas and formats of the public transport system were followed with mostly positive feedback from users, which can be seen by the growth of volume indicators after financial crises. In total, rebranding managed to have a positive influence on the field of advertising, not withstanding more strict control from the government and new regulated formats of the advertisements themselves. With information covering passenger flow distribution, it might be possible that marketers could also distribute attention from the metro (as it is believed to be effective — due to large volumes; easy to control — easy calculations of the efficiency) to ground transport, as it becomes more and more popular and convenient for citizens.

All together the city management efforts dealing with new brand image, innovative projects and services, from one side, give higher level of comfort according to standards of living in megapolis. From another side, it provides new possibilities for businesses as well. In the closest future will develop mobile payment applications with creative features, the progressive forms of digital advertisement in a new different and modern way.

Bibliography

1. About Advertising [Electronic resource]: Federal Law dated 13.03.2006 No. 38-FZ (retrieved 29.07.2017) [Internet source] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/ (access date: 03.01.2018).

2. Blakeman, R. *Out-of-Home and Transit Media*. In: *Nontraditional Media in Marketing and Advertising*. SAGE Publications, Inc., 2014. Pp. 171–186.

3. Kunin, V. A., Rumyanceva, A. Yu. *Practical Cost Management Course*. Saint-Petersburg: Saint Petersburg Academic University, 2015.

4. BusinessDictionary.com [Electronic resource]. “Brand” definition. URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/brand.html> (access date: 23.12.2017).

5. Cambridge Dictionary [Electronic resource]. Meaning of “re-branding” in the English Dictionary. URL: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/rebranding> (access date: 23.12.2017).

6. Об утверждении Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012–2016 годы и на перспективу до 2020 года» [Electronic resource]: постановление Правительства Москвы от 2 сентября 2011 г. № 408-ПП (с изм. и доп.). URL: <http://base.garant.ru/397561> (access date: 10.11.2017).

7. Department of Transport and Road Infrastructure Development — official website. URL: <http://www.mos.ru/dt/> (access date: 10.11.2017).

8. McKinsey & Company [Electronic resource]. Business branding Bringing strategy to life. McKinsey Marketing and Sales Practice, 2013. URL: https://www.mckinsey.de/files/b2b_branding.pdf/ (access date: 10.12.2017).

9. Tevi, A., Otubanjo, O. *Understanding Corporate Rebranding: An Evolution Theory Perspective* [Electronic resource]. In: International Journal of Marketing Studies, 5(3), 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.5539/ijms.v5n3p87/> (access date: 10.11.2017).

10. Advertising Center “Brand Media” — official website. Ad space in standard cars, 2014. URL: <http://www.brand-metro.ru/> (access date: 10.11.2017).

11. www.m24.ru — Moscow news official website. “Moscow at a Glance”: public transport, September 15, 2016. URL: <http://www.m24.ru/infographics/2323> (access date: 20.11.2017).

12. Пассажиропоток в московском метро к 2035 г. вырастет до 3,5 млрд человек в год // ИА «Финмаркет» — official website. June 10, 2015. URL: <http://www.finmarket.ru/database/news/4041946> (access date: 20.11.2017).

13. Moscow Metro Logo // Art Lebedev Studio — official website. URL: <http://www.artlebedev.com/> (access date: 20.11.2017).

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	3
<i>Ф. И. Аминова.</i> Некоторые вопросы повышения обеспеченности регионов банковскими услугами.....	3
<i>Д. А. Владимирская, М. Радионова.</i> Блокчейн как инструмент борьбы с финансовыми рисками.....	8
<i>В. А. Власова, Ю. И. Карасёва.</i> Операции с банковскими картами: способы мошенничеств и защиты.....	13
<i>В. В. Григорьева, А. Д. Биндюк.</i> Взаимосвязь депозитной политики и системы кредитования банка.....	18
<i>С. М. Дышекова.</i> Электронные денежные средства: основные проблемы и способы защиты.....	21
<i>Е. А. Задорожная.</i> Факторы, влияющие на курс рубля.....	28
<i>И. Г. Зайцева.</i> Розничный банковский бизнес в условиях цифровой экономики.....	36
<i>С. Р. Макарова.</i> Денежно-кредитная политика Банка России в нестабильных экономических условиях.....	44
<i>Л. С. Михайлова.</i> Нетрадиционные подходы к кредитованию.....	49
<i>Н. В. Назаренко.</i> Управление кредитными рисками банка в современных условиях.....	53
<i>Н. Е. Насоненко.</i> Современные проблемы автокредитования.....	58
<i>Ю. В. Овчинникова, Т. Н. Тудегешев.</i> Оценка ситуации в банковском секторе в условиях санкций.....	64
<i>Ю. В. Овчинникова, Т. Н. Тудегешев.</i> Перспективы рынка ценных бумаг России в условиях санкций.....	68
<i>М. В. Радионова, К. Е. Комарова.</i> Криптовалюта: надежность или анонимность.....	73
<i>А. В. Самофалова, Ю. Д. Лой.</i> Инновационные способы защиты банковских карт.....	79
<i>Э. Я. Смиликалне.</i> С какими проблемами столкнулись компании в 2017 г. при работе с банками?.....	86
<i>М. А. Смирнова.</i> Совершенствование валютных операций коммерческими банками в техническом аспекте.....	89

М. Г. Соклакова. Электронные денежные средства: российский и зарубежный опыт.....	94
А. Ю. Чернова. Современные механизмы и инструменты саниации в банковском секторе.....	100
С. В. Черных. Привлечение иностранных займов в бизнес России под залог ценных бумаг.....	105
А. Д. Юрьева. Внедрение технологии блокчейн и перспективы ее развития в банковской сфере.....	109

Раздел II. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ ДИГИТАЛИЗАЦИИ.....

<i>Н. В. Андреева.</i> Цифровая экономика в малом бизнесе.....	114
<i>Barr Ajayi Oluwakemi Deborah.</i> Correlation between government and economic growth.....	118
А. А. Башкатов. Классификация факторов, способствующих развитию цифровой экономики.....	121
О. Л. Безгачева. Развитие финансовых отношений в современном мире.....	126
О. О. Белозерцева. Цифровая экономика. Опыт Японии в построении «сверхумного общества» (“supersmart society”).....	131
В. А. Бичурина, О. М. Бичурин. Государственная поддержка современных институтов развития предпринимательства.....	139
А. Э. Ващук, В. О. Титов. Движение капитала между Россией и Тайванем.....	149
Н. П. Голубецкая, Т. В. Чиркова. Финансовые аспекты управления реальным сектором экономики в условиях модернизации РФ.....	156
Н. Л. Дружинин, Л. А. Крамниц. Цифровая экономика Германии и Японии.....	161
А. А. Захаров. Методы оценки инвестиционных проектов.....	166
Е. М. Звягина. Проблемы хеджирования в России.....	171
Ю. В. Земенцкий, Mikhail Nemilentsev. Фактор риска в разрезе кластеров на основе диверсификации.....	177
Е. С. Ивлева, И. Д. Сапожникас. Исследование подходов к совершенствованию системы государственного регулирования и поддержки малого и среднего предпринимательства.....	183

Ю. А. Иофина. Государственный финансовый контроль в сефре государственных закупок.....	190
А. С. Ищенко. Транспортные муниципальные унитарные предприятия в моногородах: социальный проект или источник дохода в бюджет?.....	198
Л. Э. Ищенко. Развитие финансовых отношений в период становления цифровой экономики	205
В. И. Кордович. Показатели оценки рисков.....	211
А. В. Кужнурова. Проблемы неплатежей и банкротства российских предприятий.....	215
В. А. Кунин. Структурные изменения предпринимательской среды городских агломераций в период перехода к новому технологическому укладу.....	220
Н. Е. Луэрт. Финансовая доступность для открытия малого бизнеса e-commerce.....	231
Д. А. Михайловский. Влияние современных цифровых технологий 3D-печати на риски и эффективность торгового предпринимательства.....	237
О. Ю. Павлова, Т. В. Шмулевич. Современный подход к формированию системы управления дебиторской задолженностью на российских предприятиях.....	248
А. В. Петренко, Е. И. Людаева. Методика составления рейтинга инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса регионов России (на примере Северо-Западного федерального округа).....	255
Д. А. Петренко. Интеграция облачного программного обеспечения в управление экономическими процессами фирмы: опыт Европы.....	261
Н. И. Печибориц. Финансовый управленческий учет (контроллинг) как проводник в цифровую экономику.....	267
С. А. Пчелинцева. Специфика управления затратами на предприятиях малого и среднего бизнеса в современных условиях.....	271
А. Ю. Румянцева. Неплатежи как инструмент государственной политики формирования финансовых ресурсов.....	276
А. А. Сафронов. Устойчивость и эффективность развития предпринимательства.....	284
А. А. Сафронов. Оценка и управление финансовыми рисками в компании ООО «ЭкоПрофПласт».....	289

<i>В. В. Сухачева.</i> К вопросу выпуска IPO на современном этапе.....	293
<i>О. А. Тарутко.</i> Анализ и уточнение категориально-понятийного аппарата теории конкурентоспособности предпринимательских структур.....	297
<i>Н. М. Турбина, Л. Н. Коровина.</i> Современная денежная система России: состояние, проблемы и перспективы развития.....	306
<i>Е. М. Тюленева.</i> Эффективное использование инструментов хеджирования	312
<i>Е. М. Тюленева.</i> Проблемы учета хеджирования в российских стандартах и пути их решения	323
<i>Е. А. Fursova, М. А. Davidova.</i> Innovative marketing and brand-management strategy in international entertainment industry (the Walt Disney Company example)	332
<i>А. В. Щербак.</i> Пути повышения финансовой устойчивости предприятия в условиях повышенных рисков ухудшения рыночной конъюнктуры	338
<i>Т. В. Юрченко.</i> Инвестиционный потенциал домохозяйств России.....	344
<i>Т. В. Юрченко, Д. А. Ахмедова.</i> ABC-анализ дифференциации уровня экономического развития регионов России	350
<i>Г. А. Яшева.</i> Экономическое стимулирование и финансовая поддержка кластеров как стратегическое направление инновационной политики.....	356

Раздел III. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМ УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ

<i>К. В. Артюшенко, А. Д. Юрьева.</i> Внедрение системы “Tax free” на территории Российской Федерации: сущность и перспективы развития	363
<i>Е. Н. Басирова.</i> Изменение налогового законодательства как причина возникновения налогового риска на примере ОАЭ.....	368
<i>О. К. Бойцова, А. А. Шлыкова.</i> Методы налогового администрирования	371
<i>А. Ю. Бомбин, С. А. Жутяева.</i> Налог на доходы физических лиц: сущность и его роль в бюджете Санкт-Петербурга.....	376

О. С. Вебер, Е. А. Войцюцкая. Бухгалтерская отчетность как источник информации для принятия управленческих решений	383
Я. Ш. Гаврилова. О введении “Tax free” в Российской Федерации	387
В. В. Григорьева, Т. Н. Куликова. Налогообложение в Великобритании	392
О. А. Давыдова. Особенности организации бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики	396
В. В. Добросолец. Методы оптимизации налоговой нагрузки ...	403
О. В. Иванов, И. И. Киселев. Налогообложение как критерий выбора организационно-правовой формы предпринимательства при открытии собственного дела	407
С. Д. Исаева, Я. М. Давыдова. Планируемые изменения в пенсионной системе на 2018 г.	413
А. И. Коломоец, М. А. Кузютина. Влияние поведенческой экономики на налоговую политику	417
М. В. Колотушкина, Ю. П. Коршева. Выездные и камеральные проверки	423
С. А. Кошкина. Анализ проблем в условиях интеграции российской экономики в мировую финансовую систему	429
С. А. Кошкина. Оценка финансового состояния предприятия. Анализ систем	432
А. Ю. Кривошеев. Проблемы налогообложения в транспортной логистике и пути их решения	436
Д. И. Липартелиани, Е. А. Войцюцкая. Реформирование системы налогообложения в условиях интеграции российской экономики с мировой финансовой системой	439
П. А. Магеррамов, А. А. Желамский. Применение технологии блокчейн в налоговой системе	443
П. А. Магеррамов, Н. Р. Шестов. «Налог на Google»	446
А. С. Матющенко, К. В. Ким. Свободные экономические зоны в России	451
К. А. Медведева, С. С. Холодная. Анализ участия России в международных налоговых организациях	459
А. И. Мотовилова. Изменение размеров налоговой нагрузки предприятий в условиях кризиса	463
М. Л. Пелюшкевич. Пути совершенствования системы налогообложения коммерческих организаций	468

<i>А. А. Проскурина, С. А. Жутяева.</i> Влияние “Tax free” на экономику России.....	476
<i>А. А. Проскурина, А. М. Зленко.</i> Унификация финансовой отчетности в условиях глобализации	480
<i>А. Д. Рождественская, Д. Марат.</i> День налоговой свободы.....	484
<i>Е. О. Сафронова, А. А. Толстоброва.</i> Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	491
<i>Е. Стародубцева.</i> Перспективы применения курортного сбора в Российской Федерации.....	498
<i>М. А. Стригалева, Д. А. Красненко.</i> Актуальные изменения российского законодательства в связи с международными тенденциями	502
<i>М. В. Табакова.</i> Аудит интегрированной отчетности.....	506
<i>А. В. Чернева, Т. Г. Воликова.</i> Антиофшорное законодательство в РФ и мире.....	511

Раздел IV. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ..... 516

<i>Ы. О. Баймурзаев.</i> Развитие банковского сектора экономики и финансовых рынков на основе использования современных цифровых технологий.....	516
<i>Н. Н. Басирова.</i> Трансформация кредитной политики компании в условиях интеграции российского предприятия в ОАЭ.....	520
<i>А. А. Boguleva.</i> Social network as the users’ modern digital information environment: for and against	525
<i>И. А. Воронин, Э. С. Акаев, D. Pomes.</i> Анализ внешней торговли России в условиях санкционной политики.....	529
<i>Я. Ш. Гаврилова.</i> Тенденции развития инфляционных процессов на территории Российской Федерации.....	535
<i>К. В. Глушич.</i> Статистическая оценка влияния безработицы на экономическое развитие	539
<i>Н. В. Голубева.</i> Личные финансы в России. Отношение, проблемы и поиск их решений	544
<i>Т. Д. Дубкова.</i> Специфика трансфертного ценообразования.....	552
<i>Р. Ф. Евсеева, Н. С. Тетенова.</i> Особенности анализа различных методов управления	559

<i>Е. Д. Жилкина, А. Д. Либенко, Е. Burattino Ubaldini.</i> Анализ нефтегазовых доходов и их влияние на бюджет Российской Федерации.....	563
<i>А. М. Zlenko.</i> How to manage investment portfolio in case of shock events in global financial market.....	566
<i>Чан Тхи Хай Иен, С. В. Терещенко.</i> Устойчивое развитие предприятия: современные подходы	570
<i>Е. С. Киприянова.</i> Комплексная оценка механизмов финансирования образовательных бюджетных учреждений.....	576
<i>А. П. Кривец.</i> Пути развития «цифровой» экономики в России....	586
<i>В. М. Куликова, А. Хромова.</i> Финансовая грамотность в разных странах.....	591
<i>Е. В. Латыш.</i> Перспективы развития цифровой экономики	598
<i>И. А. Левченко, Д. М. Прокофьев.</i> Состояние и основные тенденции развития рынка труда.....	602
<i>О. Е. Макарова, Т. А. Мэркзэцян.</i> Предпринимательская функция в экономических и финансовых исследованиях.....	609
<i>Д. Марат.</i> Образование финансово-технологического сегмента экономики	613
<i>М. А. Минакова.</i> Проблемы взаимодействия институтов гражданского общества и государственных структур на примере Рязанской области.....	618
<i>М. А. Минакова.</i> Взаимодействие органов государственной власти и гражданского общества: пути оптимизации (на примере Рязанской области).....	626
<i>Е. А. Михайлова, Т. Ю. Старовойт.</i> Взаимодействие России и ФАТФ в вопросах мирового уровня	634
<i>Т. А. Мэркзэцян, О. Е. Макарова.</i> Эффективность управления финансовыми ресурсами через основы неустойчивости	641
<i>Ю. В. Овчинникова.</i> Менеджмент активов в контексте организации.....	646
<i>А. Г. Павлова, М. А. Сорокина.</i> Проблемы формирования цены в сфере услуг.....	652
<i>А. В. Панасюк.</i> Проблемы оценки эффективности пенсионной системы в России	655
<i>Ю. А. Егорова, М. А. Парфёнов.</i> Финансовый аспект решения экологических проблем.....	662

<i>Lin Pechtl, Lucas Ruß. The relationship between marketing and finance</i>	667
<i>К. Ю. Подкуйко. Необходимость применения адаптивной стратегии предприятия в условиях неопределенности и экономической нестабильности</i>	671
<i>А. Д. Рождественская. Управление финансами предприятий в условиях нестабильности валютного курса</i>	674
<i>Я. Савинкова, Е. Богданова. Инфляционные процессы в современной России</i>	680
<i>А. Н. Семёнова, Е. А. Петунина. Управление налоговыми рисками.....</i>	684
<i>V. van Soelen, P. Magerramov, O. Bichurin. The impact of marketing on financial success.....</i>	692
<i>Е. А. Fursova, Т. V. Kovalev, E. Querrec. Some city management processes (Moscow sample): rebrending of the public transport system.....</i>	696

Научное издание

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Институт международных программ

Кафедра международных финансов и бухгалтерского учета

**РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ В ПЕРИОД
СТАНОВЛЕНИЯ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Материалы Международной
научно-практической конференции*

Научные редакторы:

***А. Ю. Румянцева, Е. С. Ивлева,
С. А. Белозеров, Ю. В. Земенцкий***

Дизайн обложки

П. А. Магеррамов

Подписано в печать 19.02.2018.

Формат 60×90^{1/16}. Уч.-изд. л. 36,79. Усл. печ. л. 45,0.

Гарнитура Minion Pro. Заказ № 052. Тираж 500 экз.

Издательство Санкт-Петербургского университета
технологий управления и экономики

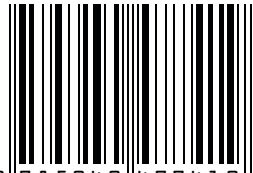
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44, лит. А
(812) 448-82-50; izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «РАЙТ ПРИНТ ГРУПП»

198095, Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 21



ISBN 594047741-0



9 785940 477419