



ЦЕНТР
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

(Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

XXX Международная
Научно-практическая конференция

«ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ТЕОРИЙ И ПРОЦЕССОВ В ЭПОХУ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ»

СБОРНИК Тезисов

14.02.2015

г. Санкт-Петербург

**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXX МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

**«ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ И ПРОЦЕССОВ В
ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»**

(14.02.2015г.)

г. Санкт-Петербург – 2015г.
© Центр экономических исследований

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований: «Трансформация экономических теорий и процессов в эпоху глобализации»: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 78с.
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация Организационного комитета конференции:

Центр экономических исследований

Электронная почта: info@cer-spb.ru

Официальный сайт: www.cer-spb.ru

Адрес для корреспонденции: 115093, г. Санкт-Петербург, а / я 332

Содержание

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Ауесбекова А. А.

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА КОРПОРАТИВНОГО
ПОДОХОДНОГО НАЛОГА..... 5

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО.

Симон И.А.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПРИМЕНЕНИЕ.....10

МЕНЕДЖМЕНТ

Остальцев А.С.

ИЗМЕРЕНИЕ КАЧЕСТВА РОСТА НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ12

Mirzaliyeva S.S., Kusainova Zh.

MODERN DEVELOPMENT OF HOTEL INDUSTRY IN KAZAKHSTAN.....15

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Дуванская Н.А.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ
ОТЧЕТНОСТИ.....18

Ленков И.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ НА ПРОСТРАНСТВЕ
СНГ.....21

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Каткова Т. В.

МАРКЕТИНГ. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СУЩЕСТВОВАНИЯ25

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Пирогова О.А.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ29

Ануфриенко М.С.

ИЗМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....34

Найденова Т.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ НАЛОГОВОГО
ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА37

Пивень Н.Н.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОГО ИНСТИТУТА
УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ.....40

Романенко Е.В.	
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ЭТАП ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ	43
Скопинский А.И.	
КРЕДИТНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ.....	47
Эляков А. Л.	
ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЗЕРВНОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	53
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	
Ушаков Д.А.	
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.	56
ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	
Девятьярова А.Д.	
РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЙ РАБОЧЕЙ СРЕДЫ....	59
Лапкова А.Г.	
ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ТРУДОВОЙ ДЕМОКРАТИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	62
Павлова И.Д.	
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ДОСТОЙНЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ»	65
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Докшин С.А.	
О ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.....	69
Щаева Е.	
МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	75

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Ауесбекова А. А.

магистрантка 1 курса кафедры учета и аудита
Казахский Национальный Университет имени аль – Фараби
г. Алматы, РК

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА

Аннотация. В данной статье рассматривается цель и задачи налогового аудита корпоративного подоходного налога, а также программа аудита по налогу.

Abstract. There are purpose and functions of tax auditing of income tax and program of auditing of tax in this article.

Ключевые слова: аудит, налоговый аудит, налог на прибыль, корпоративный подоходный налог, доход, налоговый кодекс.

В настоящее время аудит представляет собой один из институтов экономики, который играет важную роль в обеспечении заинтересованных пользователей достоверной информацией о компании. Согласно «Закону об аудиторской деятельности Республики Казахстан» от 20 ноября 1998 года аудит - проверка в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью, в соответствии с законодательством Республики Казахстан [1, с. 5]. Но на современном этапе развития экономики в целом и компаний в частности необходимо наряду с общим аудитом развивать и тематический аудит, определить их методику и принципы. Так Президент Республики Казахстан Назарбаев Н. А в своей стратегии говорил, что необходимо «Разработать Концепцию внедрения в стране государственного аудита, внести в следующем году в Парламент соответствующий законопроект. Нам нужно создать комплексную систему государственного аудита на основе самого передового мирового опыта» [2, с. 6].

Таким образом, наряду с общим аудитом необходимо развивать и налоговый аудит. Вопрос, который касается налогового аудита, является одним из самых дискуссионных вопросов аудиторской проверки. Среди российских ученых, занимающихся вопросами налогового аудита, известны такие имена, как Морозова Т. А., Терентьева Т. А., Шевчук Т. А., Шешукова Т. Г. В Республике Казахстан проблемами налогового аудита занимались и занимаются видные ученые, такие как Ержанов М. С., Ержанова А. М., Жакипбеков Д. С., Султанова Б. Б.

Налоговый аудит – комплексное обширное независимое исследование первичных и других бухгалтерских документов организации, соответствующих регистров, всех имеющихся договоров, актов, контрактов, которые прямо или косвенно относятся к моментам образования и уплаты налогового обязательства.

В современном мире, мире глобализации, развития техники и совершенствований технологии, где человек вступает в ногу со временем, общий аудит не способен полностью охватить весь спектр налоговой деятельности компании. Данное обусловило необходимость появления налогового аудита [3, с.171].

На рисунке 1 приведена схема, раскрывающая деятельность аудиторских организаций и налогового аудита.

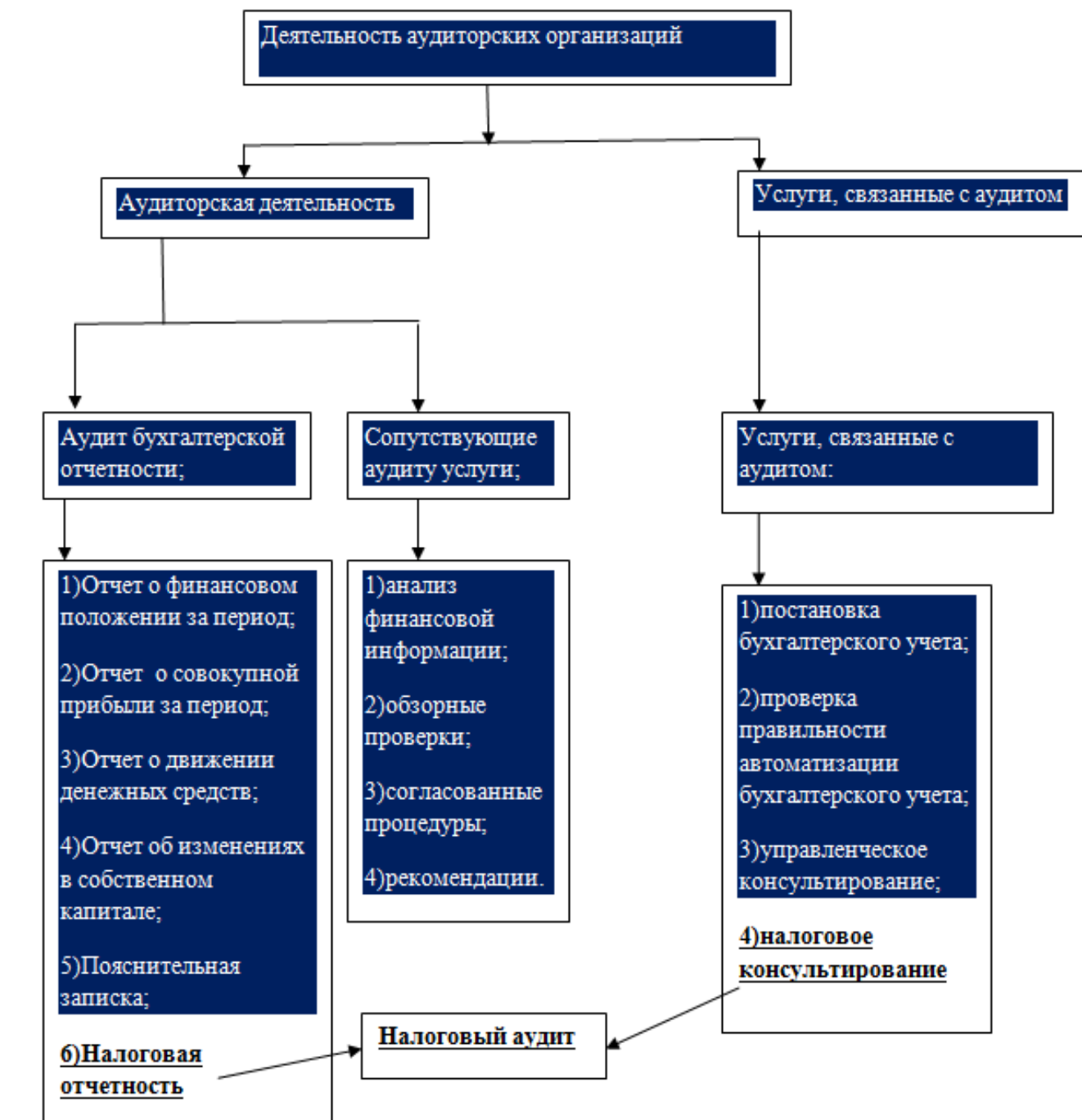


Рисунок 1. Аудиторская деятельность, налоговый аудит
Примечание. Составлен на основании источника [4, с. 8]

Налогом на прибыль в Республике Казахстан в соответствии с Налоговым Кодексом Республики Казахстан является корпоративный подоходный налог.

Аудит корпоративного подоходного налога предусматривает проверку правильности определения налогооблагаемой базы, правильность отнесения вычетов, правильность применения ставок налога.

Цель аудита корпоративного подоходного налога – установление проверки и определение правильности исчисления, начисления суммы налога.

Задачи при аудите корпоративного подоходного налога:

- определение правильности определения налогооблагаемой базы;
- проверка правильности отражения налоговых обязательств перед бюджетом;
- проверка правильности отражения сумм отложенных налогов в бухгалтерской отчетности;
- проверка полноты и своевременности уплаты сумм налога в бюджет.

Аудитор должен проверить расчет налога по правилам бухгалтерского и налогового учета. То есть аудитор, наряду с исчислением КПН по правилам налогового учета, проверяет правильность расчета расхода по КПН и отложенных налогов.

Критерии аудита корпоративного подоходного налога указаны в таблице 1.

Таблица 1 - Критерии, используемые при аудите корпоративного подоходного налога

№	Критерий	Описание
1	2	3
1	Существование	Фактическое существование расходов по данному налогу и обязательств;
2	Полнота	Расходы по корпоративному подоходному налогу и начисленные обязательства по налогу полностью отражены в финансовой отчетности;
3	Измерение и оценка	Расходы по корпоративному подоходному налогу и начисленные и отложенные налоги правильно рассчитаны;
4	Классификация	Правильно классифицированы начисленные суммы и отложенные суммы;

Примечание. Составлена на основании источника [5]

Аудит корпоративного подоходного налога состоит из частей:

- аудит учетной и налоговой учетной политики;
- аудит правильности определения налогооблагаемой базы:
- аудит доходов;
- аудит вычетов.

В таблице 2 показана программа аудита корпоративного подоходного налога.

Таблица 2 - Программа аудита корпоративного подоходного налога

№	Процедуры аудита	Источники информации	Примечание
1	2	3	4
1. Аудит учетной политики			
1.1	Проверка правильности составления учетной политики	Учетная политика	Согласно ст. 8 Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 2007 года № 234-III
2.1	Проверка правильности составления налоговой учетной политики	Налоговая учетная политика	Согласно ст. 16 Кодекса «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10 декабря 2008 года № 99- IV,
2. Аудит правильности определения налогооблагаемой базы			
2.1	Проверка правильности определения налогооблагаемого дохода	Договоры, акты выполненных работ, счета-фактуры, приходные кассовые ордера, банковские и иные квитанции	Согласно ст. 85 Налогового Кодекса Республики Казахстан (НК РК)
2.2	Проверка правильности определения дохода, облагаемого у источника выплаты	Договоры, приходные кассовые ордера	Согласно ст. 143 НК РК
2.3	Проверка правильности определения чистого дохода юридического лица – нерезидента, осуществляющего деятельность через постоянное учреждение	Договоры, устав	Согласно ст. 143 НК РК
3. Аудит доходов			
3.1	Проверка правильности исчисления совокупного годового дохода при налогооблагаемом доходе	Договоры, первичные документы, бухгалтерские и налоговые регистры, акты выполненных работ, счета-	Согласно ст. 84-98 НК РК

		фактуры	
3.2	Проверка правильности исчисления чистого дохода, облагаемого у источника выплаты	Договоры, приходные кассовые ордера	Согласно ст. 144 НК РК
3.3	Проверка правильности исчисления чистого дохода юридического лица – нерезидента, осуществляющего деятельность через постоянное учреждение	Договоры, устав	Согласно ст. 144 НК РК
4. Аудит вычетов			
4.1	Правильность определения вычетов	Договоры, первичные документы	Согласно ст. 100 НК РК
4.2	Правильность отнесения вычетов	Первичные документы	Согласно ст. 100 НК РК
4.3	Правильность определения суммы вычетов	Чеки, квитанции	Согласно ст. 100 НК РК
4.4	Правильность определения пунктов, не относящихся к вычетам	Договоры	Согласно ст. 115 НК РК

Примечание. Составлена на основании источника [6, с. 38 - 48]

Таким образом, налоговый аудит - это проверка начисления и исчисления сумм налогов в соответствии с налоговым законодательством. Налоговый аудит определяет проверку правильности начисления и исчисления корпоративного подоходного налога.

Список использованной литературы

1. Закон РК «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года.
2. Послание Президента РК «Стратегия «Казахстан – 2050»» от 14.12.2012 года.
3. Ауесбекова А. Роль налогового аудита в зеленой экономике //Международная научно-практическая конференция «Финансовые ресурсы обеспечения «зеленой экономики» - новой парадигмы устойчивого развития», ноябрь, 2014.
4. Резниченко Д. С. Налоговый аудит в строительных организациях: методика и технология проведения // автореферат, Краснодар, 2013 г.
5. Леснова Ю. Аудит корпоративного подоходного налога // Электронный журнал «Гросбух», май, 2014 г.
6. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10 декабря 2008 года №99-IV.

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО.

Симон И.А.
аспирант
Университет ИТМО,
г. Санкт-Петербург, РФ

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ.

В настоящее время, в связи с международным кризисом и применением санкций со стороны Евросоюза, основной из главных стратегически важных задач развития России является увеличение производственного потенциала страны. В свою очередь, увеличение производственного потенциала страны при помощи наращивания оборотов имеющихся производственных, сельскохозяйственных и прочих предприятий требует больших финансовых вложений, что может еще более усугубить экономическую ситуацию в стране в условиях кризиса.

Однако, при условии наличия в стране грамотно построенной, конкурентоспособной, практически применимой и рационально используемой инновационной инфраструктуре, в особенности производственно-технологической, появляется возможность разработки и внедрения инновационных технологий, которые будут способствовать технологическому развитию имеющихся предприятий, увеличению их производственных оборотов, а также появлению новых предприятий на базе производственно-технологической инновационной инфраструктуры.

Производственно-технологическая инновационная инфраструктура призвана давать доступ к производственным ресурсам и создавать условия для реализации инновационной деятельности. К ней относятся такие основные элементы, как технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, центры коллективного пользования оборудованием.

Технопарки оказывают инновационным предприятиям ряд услуг, начиная от аренды территории, оснащенной необходимыми коммуникациями и производственной инфраструктурой, заканчивая факсом, телефоном, доступом в Интернет, множительными, секретарскими, бухгалтерскими и юридическими услугами и прочим набором услуг на льготных условиях.

Бизнес-инкубаторы предоставляют в аренду помещения и оказывают консультационные, бухгалтерские и юридические услуги начинающим предпринимателям. Инновационно-технологические центры предоставляют в аренду малым предприятиям офисные, производственные помещения и необходимое оборудование для осуществления собственной инновационной деятельности.

Центры коллективного пользования оборудованием обеспечивают режим коллективного пользования прецизионным дорогостоящим научным и технологическим оборудованием структурными подразделениями головной организации центра, а также сторонними пользователями.

В настоящее время в России насчитывается более 180 бизнес-инкубаторов, более 160 технопарков, более 100 инновационно-технологических центров и более 100 центров трансфера технологий.

В ходе проведенного исследования подробно рассмотрены все основные элементы производственно-технологической инновационной инфраструктуры. Произведен анализ деятельности, практической применимости и перспективности использования каждого из элементов производственно-технологической инновационной инфраструктуры.

На основе полученных данных сделаны выводы об эффективности, целесообразности и рациональности использования основных элементов производственно-технологической инновационной инфраструктуры. Выдвинуты предложения по совершенствованию организации работы элементов производственно-технологической инновационной инфраструктуры, рационализации их применения в разработке инноваций, разработке общедоступности для населения и создания новых форм, которые будут способствовать развитию инновационной деятельности в России.

Литература:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года Электронный ресурс. : [разраб. Минэкономразвития России, Москва, 2010] Режим доступа : www.economy.gov.ru.

2. Соловьев В.П. Инновационная инфраструктура как фактор социальной адаптации к условиям технологического развития // Инновации. - 2012. - № 5.

3. Филатов В.В. Актуальные вопросы управления инновационной деятельностью предпринимательских ассоциаций и стратегических альянсов в условиях нарастающей глобализации // Качество, Инновации, Образование. - 2012. - № 5.

Здесь	<i>Ч</i>	– численность работающих;
	<i>СА</i>	– совокупные активы;
	<i>ВР</i>	– выручка от реализации продукции;
	<i>ЧП</i>	– чистая прибыль;
	<i>Д</i>	– дивиденды;
	<i>КГРУ</i>	– количество геологоразведочных участков;
	<i>СР</i>	– сейсморазведочные работы;
	<i>РБ</i>	– разведочное бурение;
	<i>КЛ</i>	– количество лицензий;
	$D^{газ}_{PRMS}$	– доказанные запасы газа по классификации PRMS;
	$D^{газ}_{SEC}$	– доказанные запасы газа по классификации SEC;
	$D_{газ}$	– добыча газа;
	$D^{нефть}_{PRMS}$	– доказанные запасы нефти по классификации PRMS;
	$D^{нефть}_{SEC}$	– доказанные запасы нефти по классификации SEC;
	<i>ДФНС</i>	– действующий фонд нефтяных скважин;
	$D_{нефть}$	– добыча нефти;
	<i>ПН</i>	– переработка нефти;
	<i>П_{НП}</i>	– производство нефтепродуктов;
	<i>РП_{НП}</i>	– розничная реализация нефтепродуктов;
	<i>РП_{АЗС}</i>	– среднесуточная реализация нефтепродуктов в среднем на одну АЗС;
	<i>Э_Н</i>	– экспорт нефти;
	<i>Э_{НП}</i>	– экспорт нефтепродуктов;
	<i>ПЭБ</i>	– проходка в эксплуатационном бурении;
	<i>НСЭБ</i>	– ввод новых скважин из эксплуатационного бурения;
	<i>Д_{НС}</i>	– средний дебит новых скважин;
	<i>Д_{ДС}</i>	– средний дебит добывающих скважин;
	<i>Д_{НИОКР}</i>	– доля расходов на НИОКР;
	<i>Т_{нв}</i>	– коэффициент производственного травматизма;
	<i>Т_{см}</i>	– коэффициент смертельного травматизма;
	<i>Р_{оп}</i>	– уровень расходов на природоохранные мероприятия в расчете на одну действующую скважину;
<i>Р_{чс}</i>	– уровень расходов на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций в расчете на одну действующую скважину.	

Отношению $a \rightarrow b$ соответствует неравенство: Темп роста (a) > Темп роста (b), и наоборот, $a \leftarrow b$ соответствует неравенство: Темп роста (a) > Темп роста (b).

Данная модель позволяет дать количественную оценку (измерить) экономического роста нефтяных компаний. Как уже было отмечено, экономический рост подразумевает соблюдение эталонной динамики показателей (Рисунок 1). Понятно, что фактическая динамика показателей

совпадает с нормативной далеко не всегда. Как количественно измерить степень совпадения? Делается это на основе расчета нормированного расстояния между матрицами, соответствующими эталонному и фактическому порядку темпов [6].

Тем самым мы определим единый показатель, позволяющий дать количественную оценку экономического роста нефтяных компаний.

Применим разработанную модель к оценке экономического роста крупнейшей нефтяной компании России – ОАО «Роснефть». Для этого обратимся к результатам деятельности «Роснефти», достигнутым за период 2008-2011г.г., размещенным на ее сайте в сети Интернет [7].

Пример расчета меры сходства между матрицами эталонного и фактического порядка представлен в [6,8,9]. В нашем случае, мера сходства реального роста ОАО НК «Роснефть» с эталонным, составляет 70,5%. Это и есть искомый показатель качества экономического роста. Мы можем увидеть, что рост показателей в отдельных сферах деятельности не гарантирует высокого качества роста.

Тем самым мы количественно выразили уровень экономического роста конкретного предприятия нефтяной промышленности. При этом полученная оценка достаточно легко интерпретируется: в данном случае уровень достигнутого роста можно охарактеризовать как «выше среднего». Следовательно, есть резервы повышения уровня экономического роста. Необходимо предпринять действия по его повышению и приблизиться к модели эталонного роста. Для этого необходимо определить, какие сферы деятельности, в контексте экономического роста, являются самыми проблемными и требуют первоочередных усилий. Необходимо провести дальнейшую диагностику возникшей ситуации. Для этого следует прибегнуть к построению корректирующей эталонной динамики, что является предметом рассмотрения отдельной публикации.

Список использованной литературы

1. Тонких А.С., Остальцев А.С., Остальцев И.С. Моделирование экономического роста предприятия: предпосылки разработки альтернативных моделей. // Управление экономическими системами [электронный ресурс]. – 2012. - №9(45). Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1566 (дата обращения: 11.07.2014).

2. Тонких А.С. Остальцев А.С., Остальцев И.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия. Серия: Научные доклады. – Екатеринбург-Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2012. – 50 с.

3. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. – Москва: Экономика, 1980. – 192 с.

4. Тонких А.С., Ионов С.А. Формирование управленческих решений на основе динамических нормативов. // Проблемы теории и практики управления. – 2014. - №3. – С. 94-102.

5. Тонких А.С., Остальцев А.С. Модель эталонного роста нефтяных компаний. // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2014. - №4. – С. 37-42

6. Тонких А.С. Остальцев А.С. Построение модели экономического роста предприятия нефтяной промышленности. Серия: Научные доклады. – Екатеринбург-Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2012. – 44 с.

7. Официальный сайт ОАО НК «Роснефть» [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/ (дата обращения: 10.05.2012).

8. Тонких А.С. Остальцев А.С. Оценка экономического роста крупнейших российских предприятий нефтяной промышленности. // Нефтяное хозяйство. – 2014. - №2. – С. 86-89.

9. Тонких А.С. Остальцев А.С. Оценка экономического роста крупнейших российских предприятий нефтяной промышленности. // Нефть, газ, бизнес. – 2013. - №7. – С. 13-18.

Mirzaliyeva S.S.,
Candidate of economic sciences
Kusainova Zh.,
Master student
International Educational Corporation,
Kazakh-American University
Almaty, Republic of Kazakhstan

MODERN DEVELOPMENT OF HOTEL INDUSTRY IN KAZAKHSTAN

Hotel industry is the priority industry of tourism and source of hard currency in Kazakhstan. Favorable investment climate, the welfare of population and development of international hotel chains on the local market caused the intensive development of hotel services and need to improve their quality according with the world standards in our country.

In terms of market economy, new methods and approaches for hotel management are implemented. Along with this, there is a transition from large forms of property to small forms in hotel business.

If we look at the statistical data we can see, that the number of three star hotels in the country is growing annually (table 1).

Table 1. Number of hotels by category, 2011-2013

Category	2011	2012	2013
5 *	14	16	17
1 *	27	24	17
2 *	28	27	22
3 *	91	98	103
4 *	53	51	53

Note: Agency of Statistics of the Republic of Kazakhstan, Tourism. www.stat.gov.kz

In Kazakhstan in 2013, the scale of outbound tourism is more than inbound tourism, i.e. 10143,7 thousand of tourists left the country, and 6841,1 thousand tourists arrived to the republic [1].

Among the accommodations, which are offered for arrived tourists there are 303 hotels with restaurants. As well as the foreign hotels, jointly operated hotels, cottages and other forms of accommodations are at the disposal of guests of the country [2].

In fact, in Kazakhstan, the largest share in hotels belongs to standard rooms, then we can see lux rooms, apartments [3].

The main purpose of arriving tourists is business, which is equal to 57% of all arrived tourists to the country, and as for tourists who visited with the purpose of leisure they account for 3% of all guests, and 4% of tourists came to visit their relatives.

The major direction of arrived tourists was in Almaty region, Atirau region and Astana city. The average occupancy rate of accommodation for that period is 27% [4].

In 2010 the Program of development of perspective areas of tourism for 2010-2014 was adopted. We can identify some weak sides of the development of hotel industry in Kazakhstan:

- insufficient training of specialists;
- uneven regional development;
- underdevelopment of industries that affect hotels functioning (roads, electricity, food market, logistics);
- insufficient level of knowledge of effective management of hotels.

Besides that, the new Concept of tourism development till 2020 in Kazakhstan was elaborated. According to this Concept, there are plans to develop 5 touristic clusters in the republic: in Astana, Almaty, East, South, West Kazakhstan [5]. To encourage the development of the industry some measures are elaborated:

- creation of special touristic zones;
- long-term debt financing;
- simplification of visa regime and migration.

We propose for the implementation the following measures:

- realization of international events in the country,
- development of national program of personnel training and
- financial support for the hotel industry
- development of domestic infrastructure.

We are confident that these measures would give incentives for further stable growth of hotel industry in Kazakhstan.

Literature:

1. Agency of statistics of the RK. Tourism. 2013. Publication. Available at: www.stat.gov.kz

2. Agency of statistics of the RK. Tourism. 2013. Количество обслуженных посетителей в объектах размещения. Available at: www.stat.gov.kz.

3. Agency of statistics of the RK. Tourism. Обслужено посетителей объектами размещения по целям поездок в 2013 году. Available at: www.stat.gov.kz

4. Agency of statistics of the RK. Tourism. О деятельности мест размещения в Республике Казахстан за январь-декабрь 2013 года Available at: www.stat.gov.kz

5. Official site of Premier- Minister of the Republic of Kazakhstan. <http://www.primeminister.kz/>

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Дуванская Н.А.
аспирант кафедры экономики
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал ДГТУ в г.Шахты)
г. Шахты, РФ

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Финансовые инструменты – наиболее сложный участок современного международного бухгалтерского учета и один из неотрегулированных аспектов российских учетных стандартов, поэтому обоснование методики трансформации финансовых инструментов является остро актуальной на современном этапе развития учёта и отчётности энергетических компаний. Самые объемные по содержанию и наиболее дискутируемые стандарты МСФО касаются именно финансовых инструментов и инструментов инвестирования [1, с.100]

До 01.01.2013 финансовым инструментом было непосредственно посвящено четыре международных стандарта: МСФО (IAS) 32, МСФО (IAS) 39, МСФО (IAS) 9 и МСФО (IFRS) 7 [2]. Но с началом глобального финансового кризиса тема учета финансовых инструментов стала бухгалтерской темой «№ 1» в Совете по МСФО (IASB) и в других международных общественных институтах (таких, как ассоциации бухгалтеров и аудиторов), выявились многочисленные методологические проблемы, обусловленные противоречивыми задачами, заложенными в сущностную природу разработки стандартов.

Финансовые инструменты по МСФО классифицируются на два основных вида:

1. Долговые финансовые инструменты – это вложения, дающие инвестору право в будущем получить от инвестируемой компании фиксированный платеж, равный сумме финансового вложения, и переменную часть, равную проценту, которую инвестируемая компания выплачивает за право пользования инвестицией. Долговые финансовые инструменты имеют много общего с займами выданными. Основной вид долговых финансовых инструментов – облигации, векселя, займы.

2. Долевые финансовые инструменты – вложения в уставный капитал компаний путем приобретения акций, долей в уставном капитале, дающие право инвестору получать определенную часть прибыли инвестируемой компании (например – в виде дивидендов). Основной вид долевого финансовых инструментов – акции.

В зависимости от длительности периода погашения финансовых инструментов, различаются **краткосрочные финансовые инструменты** (период погашения < 1 года) и **долгосрочные финансовые инструменты**

(период погашения > 1 года).

В соответствии с МСФО в учете все финансовые инструменты компании (долевые и долговые) должны быть разделены на три группы [3, с.14]:

1. Held-to-maturity (HTM) – ценные бумаги, инвестиции, которые компания удерживает до срока их погашения. Досрочная продажа ценных бумаг, относящихся к этому классу, возможна только в экстраординарных случаях (например, отток инвесторов). К этой группе относятся долговые долгосрочные и краткосрочные финансовые инструменты (облигации и векселя). HTM оцениваются по амортизируемой стоимости, которая равна балансовой стоимости с учетом разницы между объявленной ставкой долгового обязательства и рыночной ставкой этого обязательства, которая в течение срока погашения обязательства постепенно списывается на финансовый результат. В российской финансовой практике объявленный процент по долговым инвестициям, удерживаемым до погашения не равняется рыночному. В качестве рыночного процента может быть выбрана ставка рефинансирования. Таким образом, возникает разница между ставкой рефинансирования и объявленным процентом, равная премии (если ставка рефинансирования меньше объявленного процента) или скидке (если ставка рефинансирования превышает объявленный процент), которая затем амортизируется. В соответствии с МСФО для амортизации премии или дисконта используется эффективная процентная ставка, т. е. ставка процентов, которая применяется по обязательствам с аналогичными условиями. Амортизация премии или скидки показывается в отчете о прибылях и убытках (раздел – «Прочие доходы и расходы»).

2. Trading securities (TS) – ценные бумаги, которые приобретены и удерживаются главным образом для их перепродажи в ближайшее время. Продажа обычно означает постоянную или осуществляющуюся время от времени покупку-продажу, и данные ценные бумаги обычно используются с целью получения прибыли в период кратковременных изменений в цене. Признание доходов и расходов по изменению рыночной стоимости TS отражается в отчете о прибылях и убытках. К этому классу ценных бумаг, как правило, относятся краткосрочные финансовые инструменты. TS оцениваются по справедливой стоимости, под которой понимается стоимость, по которой две хорошо осведомленные, независимые стороны, желающие совершить сделку, осуществляют сделку по купле-продаже финансовых инструментов.

3. Available-for-sale (AFS) – инвестиции, которые не отнесены к TS и HTM. Инвестиции класса AFS оцениваются по справедливой стоимости.

При покупке ценные бумаги группы TS и AFS отражаются в отчетности по стоимости приобретения, которая включает стоимость ценной бумаги и другие расходы на ее приобретение (налоги, вознаграждение брокеру и т. д.).

В конце каждого года балансовая стоимость ценных бумаг TS и AFS сравнивается с их рыночной стоимостью. Если балансовая стоимость (за вычетом ранее созданных резервов под обесценение) превышает рыночную стоимость, создается резерв под обесценение ценных бумаг и сумма превышения относится на кредит счета «Резерв под обесценение инвестиций».

(Баланс)».

Временное изменение справедливой стоимости ценных бумаг TS и AFS рассматривается как внереализационные доходы/расходы (Unrealized holding gain and loss) и учитывается:

– для TS в составе отчета о прибылях и убытках: Дт Прочие доходы (расходы) и Кт Резерв под обесценение ценных бумаг (Баланс),

– для AFS в составе прочих полных доходов: Дт Совокупный доход. Внереализационные доходы (расходы) и Кт Резерв под обесценение ценных бумаг (Баланс).

Резерв под обесценение финансовых инструментов является «оценочным резервом», т.к. формируется на основе оценки и профессионального суждения бухгалтера. Оценочный резерв формируется в том случае, если он может быть разумно определен. Для финансовых инструментов, которые будут находиться на балансе до момента их погашения (НТМ) – т.е. для облигаций и векселей резерв не рассчитывается.

Как следует из выше сказанного, при трансформации финансовых инструментов в соответствии с требованиями МСФО принимаются следующие ограничения:

– не делаются проводки по полному списанию финансовых инструментов, а только начисляются резервы;

– для расчета амортизируемой стоимости ценных бумаг, удерживаемых до погашения (НТМ), в качестве эффективной ставки процента используется ставка рефинансирования на конец отчетного периода;

расчет резерва производится только для внешних (не входящих в периметр консолидации) эмитентов (объектов инвестиций).

Список использованной литературы

1. Колесникова, Е.В. Формирование бухгалтерской отчетности по МСФО с учетом фактора инфляции /Е.В.Колесникова, Н.А.Дуванская// Материалы за 7-а международна научна конференция «Найновите достижения на европейската наука», - 2011. Том 6. Икономики. София "Бял ГРАД БГ" ООД . С.99-101.

2. Краткий обзор международных стандартов финансовой отчетности, вступающих в силу с 01.01.2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.b-seminar.ru/article/show/729.htm> (дата обращения: 09.02.2015)

3. Дуванская, Н.А. О сущности трансформации российской финансовой отчетности согласно МСФО / Н.А.Дуванская, В.В.Карашенко, С.А.Марьянова// Микроэкономика. – 2014. –№2 – С.11-16

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ.

Признание статуса валюты как региональной происходит не сразу. Верно и обратное, когда общепризнанная валюта начинает ослабевать, то сокращение объемов сделок по этой валюте происходит с определенным временным лагом [1].

Российский рубль с 2007 г. [6] торгуется на международных площадках. Что характеризует его как валюту, пользующуюся спросом на международном валютном рынке.

Поскольку валютная интеграция – объективный процесс интенсификации валютного сотрудничества на базе экономической интеграции, то соответственно национальная экономика должна быть подготовлена для снятия ограничений на движение капитала и человеческих ресурсов при пересечении ими государственных границ. При снятии ограничений на передвижение рабочей силы перераспределяется преимущественно низкоквалифицированная (дешевая) рабочая сила. Следствием данной ситуации станет снижение производительности труда, рост безработицы (что может увеличить темпы инфляции), снижение покупательной способности населения и замедление роста ВВП. Напротив, в странах-источниках мигрантов будет увеличиваться уровень заработной платы, с целью удержать рабочую силу. Поскольку роста производительности труда не произойдет, данная ситуация приведет к снижению конкурентоспособности предприятий. Так, снятие границ для свободного перемещения рабочей силы в сложившихся рыночных условиях не эффективно, поскольку приведет к снижению курса единой валюты.

Евро является основной расчетной единицей внешнеторговых контрактов стран Европы, кроме тех государств, которые не вошли в еврозону. Подобная ситуация наблюдается и в странах Азии, где валютой платежа по международным контрактам являются японская иена и другие азиатские валюты [6].

Во внешней торговле между развитыми и развивающимися государствами доминируют валюты развитых стран. Наибольшую долю во внешнеторговых расчетах имеет американский доллар (страны Африки и Азии) или евро (государства европейского региона). Доллар США и евро, выступают в роли валют-посредников даже в случаях, когда контрагентом не являются ни государства Евросоюза, ни США.

Сильная волатильность курса российского рубля в 2014-2015 гг. и высокая доля сырьевых товаров в экспорте России является сдерживающим фактором для использования российского рубля во внешнеторговых расчетах, поскольку ценообразование сырьевых товаров осуществляется в американских долларах. С другой стороны, российский рубль имеет перспективу становления расчетной

валютой по внешнеторговым контрактам за счет высокой доли России в экспорте сырья [5].

Расширение сферы циркуляции рубля имеет свои плюсы и минусы.

К наиболее очевидным преимуществам можно отнести следующие:

1. Перевод внешнеторговых расчетов на рубли позволит резидентам избежать валютного риска, который будет перенесен на иностранных импортеров.

2. Снижение издержек связанных с конверсией и хеджированием валютного риска, поскольку расчеты будут производиться в национальной валюте.

3. Необходимые для расчетов финансовые ресурсы будут концентрироваться в российской финансовой системе.

В совокупности вышеизложенные факторы будут способствовать формированию у иностранных центральных банков валютных резервов в рублях, поскольку в случае устойчивых и масштабных расчетов им придется иметь некие «запасы» в такой валюте. Как следствие, резко возрастет эффективность валютного контроля, и уменьшатся возможности утечки капиталов. Все платежи будут осуществляться с рублевых счетов и могут легко контролироваться российскими регуляторами.

Изменяются предпочтения при проведении валютной политики, так как российские экспортеры будут заинтересованы в укреплении рубля, поскольку им выгоднее получать платежи в более твердой валюте. Политика, проводимая правительством РФ и направленная на укрепление курса российского рубля найдет поддержку участников рынка. Твердая валюта сдерживает темпы инфляции [4] и является привлекательным активом для инвесторов. В совокупности перечисленные факторы обеспечат повышение доверия к российскому рублю.

Эмитент резервной валюты должен поддерживать ее стабильный обменный курс, чтобы сохранять к ней международное доверие. Возможности центрального банка ограничены, поскольку применение административных методов валютного регулирования приведет к нарушению свободы движения капитала, следовательно доверие к валюте снизится. Для регулирования движения капитала центральному банку придется стремиться к удержанию доходности на внутреннем и внешнем рынках на одном уровне, иначе разница в процентных ставках окажет нежелательное давление на валютный курс. По этой причине основная нагрузка по регулированию экономики ложится на фискальную политику.

При совершении сделок с британским фунтом, по различным оценкам, Д. Сорос получил около 1 млрд. долларов прибыли. В итоге спекулятивных атак Д. Сороса в 1992 г. Великобритания вывела британский фунт из европейского механизма регулирования валютных курсов, что способствовало дальнейшему снижению его курса.

С целью предотвращения негативного влияния валютных спекуляций на экономику страны центральные банки создают резервы в виде иностранных активов. Но, как показала практика, такие резервы могут оказаться

неэффективными, если им противостоят огромные капиталы крупных инвесторов, объединенных общей целью.

Подобная спекуляция была произведена Д. Соросом против «азиатских тигров» в 1998 г. на бирже Гонконга. Тогда курс многих азиатских валют существенно снизился, а Центральный Банк Гонконга осуществлял поддержку курса национальной валюты за счет золотовалютных резервов, уровень которых существенно сократился [7].

Валютные интервенции обходятся странам очень дорого. Поэтому центробанки стремятся диверсифицировать меры, направленные на защиту национальной валюты. Одна из наиболее действенных мер – подъем учетных ставок.

Таким образом, вмешательство государства в экономические процессы оправдано, поскольку правительство может ограничивать объемы импорта различными методами, в частности высокий уровень инвестиций в отдельные неконкурентоспособные отрасли может вызвать кризис платежного баланса. С другой стороны государству в условиях интенсификации регионального сотрудничества необходимо развивать различные сектора экономики, с целью достижения взаимодополняемости государств при реализации интеграционных процессов. В ином случае возникнет дублирование производства идентичных товаров и замещение отсутствующих или неконкурентоспособных товаров импортными.

В то же время государству необходимо избегать ситуации существенного оттока капитала, при которой может возникнуть дефицит финансовых ресурсов, что приведет к стагнации экономики. В конечном итоге Российская Федерация имеет риск усиления экспортно-сырьевой модели экономики.

Российская Федерация ведет активную политику, направленную на увеличение роли рубля при проведении международных расчетов. Как следствие, только стабильный высокий спрос, подкрепленный значительными объемами экспорта, в совокупности с экономической стабильностью даст возможность национальной валюте получить статус резервной. Участие России в региональной интеграции может упростить становление российского рубля [3] в качестве ключевой [2] валюты в регионе СНГ, однако, анализируя итоги 2014 г. осуществится данный сценарий не скоро.

Список использованной литературы

1. Chinn M., Frankel J. Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency? // NBER Working Paper 1151 2005;
2. Буторина О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция [Текст] / О.В. Буторина / - М.: Деловая литература, 2003. – С.129 –129с.;
3. Вожжов А.П. Побудительные мотивы к созданию новых резервных валют [Текст] / А.П. Вожжов, А.С. Белоусов // Финансы и кредит. – 2011. – № 32(464). – С.24-35;
4. Ершов М.В. Об использовании рубля в международных расчетах и его конвертируемости [Текст] / М.В. Ершов / Деньги и кредит. – 2006. – № 6. – С.37-40;

5. Ленков, И.Н. Конвертируемость российского рубля: тенденции и риски [Текст] / И.Н. Ленков, Н.Г. Щеголева // Финансы и кредит. – 2012. – № 26(506). – С.2-10.;

6. Моисеев С.Р. Рубль как резервная валюта [Текст] / С.Р. Моисеев / Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С.4-21;

7. По данным Центрального Банка РФ / URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm;

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Каткова Т. В.

к.э.н. кафедры экономики и менеджмента

Российский государственный гидрометеорологический университет

г. Санкт-Петербург, РФ

МАРКЕТИНГ. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СУЩЕСТВОВАНИЯ

В настоящее время маркетинг является основным инструментом реализации продуктов и услуг предприятий на рынке. Однако руководители многих крупных компаний рассматривают деятельность маркетинга как затратную и хотели бы иметь конкретные показатели для измерения его результатов. В то же время руководители должны понимать необходимость для предприятия стать ближе к потребителю. Как отмечают некоторые ученые экономисты, за последние десятилетия маркетинг утратил роль движущей силы роста компаний. Этому способствует усиление конкуренции на глобальном уровне, появление большого количества однотипных товаров, усиление влияния участников каналов распространения, уменьшение жизненного цикла товара и увеличение давления постоянно повышающихся требований потребителей. Данные факторы приводят к тому, что сильно снижается влияние маркетинга на рост компаний и увеличение прибыли. Маркетинговый отдел на предприятии традиционно решает тактические задачи, связанные с «четырьмя Р». Однако современные условия заставляют предприятия с помощью маркетинга решать такие стратегические задачи, как исследование новых возможностей бизнеса, создание сильного бренда, усиление внимания всей компании к нуждам потребителя, изучение движения каналов распределения, увеличение эффективности компании в глобальном масштабе и уменьшение таких рисков, как ценовое давление. В таких условиях для руководителей первоочередным должно быть решение таких проблем, как удержание потребителя и сохранение его доверия по отношению к своей компании. И только следующими по значимости, наряду с прочими, становятся проблемы сокращения затрат, нехватки эффективных лидеров, необходимости внедрения инноваций. [1]

Главной проблемой современного рынка считается «ценовое давление в направлении снижения цен» и на втором месте укрупнение отраслей, доступ к капиталу и влияние Интернета. [2] Предприятиям необходимо направлять деятельность на требования рынка и уделять много внимания нуждам потребителя. Для повышения конкурентоспособности и выживаемости в постоянно меняющейся внешней среде, предприятию необходимо наличие ярко выраженной потребительской ценности, а для этого необходимо сосредоточить усилия на создании ценности для потребителя и рассматривать предприятие как совокупность процессов, которые, принося прибыль, определяют, создают, передают и доставляют ценность своим покупателям. Маркетинговая деятельность должна влиять на все сферы работы компании таким образом,

чтобы все направления работы были ориентированы на потребителя. Потребительскую ценность должен создавать каждый сотрудник, который обслуживает потребителя независимо от должности. Так, например, бухгалтерский отдел занят маркетингом, когда составляет счета-фактуры и накладные в понятной для клиентов форме. Финансовый отдел включается в маркетинг, когда разрабатывает гибкие способы платежей для потребителей разных категорий. Отдел управления персоналом вовлечен в маркетинг, когда выпускает буклеты, цель которых – помочь подобрать хороший персонал для компании. Операционный отдел компании занимается маркетингом, если его сотрудники встречают с улыбкой вновь прибывших гостей. И в то же время такая традиционная маркетинговая работа, как исследование рынка, реклама и продвижение, становится не так важна в создании потребительской ценности. На современном этапе компания в целом должна заниматься маркетингом и оптимизировать движение к рынку. Маркетологи должны отстраниться от решения тактических задач, ограниченных концепцией «четырёх Р», и сосредоточиться на инициативах, касающихся развития всей компании. Необходимо подняться до решения проблем, от которых зависит судьба компании, стать движущей силой внедрения новых проектов, которые способствуют повышению качества продукта и обслуживания, снижению цен, лучшему пониманию запросов потребителя и более эффективному процессу общения с клиентом. Внедряя проекты, которые требуют участия специалистов самых разных профилей, отдел маркетинга может влиять на весь комплекс цепочки создания ценности продукта, учитывая инженерную разработку, материально-техническое обеспечение, производство, а также логистику. Маркетологам необходимо также не только заниматься рекламой, продвижением и ценовой политикой, но и применять навыки бухгалтерского учета и управления финансами, необходимые при реализации проектов. Если маркетинговые усилия компании направлять на создание ценности продукта, то в результате это будет способствовать увеличению прибыли. Но для этого необходима координация работы нескольких отделов на уровне всей компании, а не только одного отдела маркетинга. Маркетологи должны выступать с инициативами, которые имеют реальный, наглядный и направленный на высокую прибыль результат для того чтобы заинтересовать высшее руководство компании. Предлагаемые проекты должны иметь измеримые перспективы роста.

Внешняя среда, в которой функционируют компании на рынке, в настоящее время характеризуется такими факторами, как ценовое давление и уменьшение доверия покупателей. В этих условиях компании вынуждены искать пути создания собственных особенностей продуктов, отличающихся от конкурентов и имеющих характерные признаки, которые трудно скопировать. Обычно для создания отличий, дифференциации продукта маркетинг использует сегментацию и основные элементы комплекса маркетинга. При сегментации рынок потребителей разделяется на группы, а продукт достигает каждой группы рынка благодаря сочетанию элементов из «четырёх Р» маркетинга. Но такой традиционный способ имеет свои ограничения. По

мнению некоторых ученых экономистов, вместо концепции «четырёх Р» маркетингу необходима система, рождающая важные стратегические идеи, система, исследующая результаты работы многих отделов компании по обслуживанию разных групп покупателей. Эта система должна определить, где внутри организации рождается дифференциация.[2] Для этого необходимо свести воедино все маркетинговые операции, а также не маркетинговые, но необходимые для создания ценности. Для того чтобы создать устойчивый набор отличий продукта, необходимо на уровне компании внедрить специфические сети создания ценности, направленные на обслуживание обособленных стратегических сегментов рынка. [1] Конкурентам обычно легче скопировать действия компании, основанные на «четырёх Р» маркетинга, чем распознать и взять на вооружение сеть создания ценности, созданную внутри компании и направленную на стратегические сегменты. Поэтому, по мнению некоторых ученых экономистов, концепция стратегических сегментов помогает выявить возможности для создания устойчивой дифференциации. [2]

В настоящее время меняются условия, которые раньше способствовали удержанию клиентов. Потребители стали чрезвычайно требовательны, при этом у них не хватает терпения и времени при выборе продукта. И, даже если им предлагаются новые продукты под известным брендом, это уже не всегда способствует их приверженности конкретной фирме. Потребители стали воспринимать высокое качество как должное, они требуют от компаний индивидуального подхода, необходимых именно им решений и простых способов получения этих возможностей. Компании, которые стремятся предоставить своим клиентам больше возможностей, оказываются в ситуации, когда снижается вероятность получения прибыли из-за необходимости создавать решения, в которых действительно нуждаются клиенты. Продавец вынужден нести дополнительную нагрузку по затратам, если он приспособливается к нуждам клиентов. При этом клиенты ожидают получение скидок, если покупают большее количество товара.

Также давление на предприятия оказывают розничные сети, требующие продавать товары со скидкой. И компании уже не могут игнорировать эти новые быстро развивающиеся каналы распределения, не смотря на необходимость обеспечивать собственную эффективность и получение прибыли. Раньше розничная торговля состояла из небольших магазинов местного значения, не связанных между собой. Однако в настоящее время, крупнейшие розничные торговые сети, имеют влияние в международном масштабе. Их доходы часто превышают доходы крупнейших производителей, имеющих известный бренд. Компании, производящие товары повседневного спроса, в том числе знаменитые, с известными каждому названиями, отодвинулись на второй план в результате развития розничных сетей. Появление такой власти у розничных торговцев, а также тот факт, что розничные сети закупают товары у разных производителей по всему миру, оказывает огромное ценовое давление на ведущих производителей потребительских товаров массового спроса. Крупные дистрибьюторы используют свое влияние, ущемляя поставщиков, и предприимчиво толкают их

к различным методам продвижения продаж, плате за выделение торгового места, выплате компенсаций в случае неудачных продаж, не говоря уже об обычных уступках в цене. В результате этого маркетологи вынуждены искать различные формы продвижения.

Таким образом, маркетинг, как отдельная отрасль знаний, обладает уникальными способностями, ресурсами и опытом, для того, чтобы стать соединяющим звеном между подразделениями компании, и направить все усилия на повышение ценности для потребителя.

Список использованной литературы

1. Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 352 с.ил.
2. У.Чан Ким, Рене Мобрн. Стратегия голубого океана. Пер. с англ. Третье издание. – М.:ИПРО, 2008. – 272 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Пирогова О.А.

*аспирант 4 курса кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего профессионального образования «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет)
г. Москва, РФ*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В эпоху глобализации активно происходит трансформация экономических теорий и процессов. В этой связи актуальным становится вопрос инвестиций в человеческий капитал как фактор обеспечения развития любой страны, в частности выбор эффективного механизма финансирования государственных услуг. Одним из таких механизмов автором рассматривается нормативный метод финансирования государственных услуг, анализ опыта применения которого говорит о большом потенциале развития данного механизма. В этой связи автором предлагаются следующие направления совершенствования нормативного финансирования государственных услуг:

1. совершенствование теоретической основы использования нормативного финансирования государственных услуг;
2. совершенствование нормативно-правового обеспечения использования нормативного финансирования государственных услуг как инструмента повышения эффективности расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
3. организация действенной и эффективной системы контроля и мониторинга за внедрением нормативного финансирования государственных услуг.

Первое направление - совершенствование теоретической основы использования нормативного финансирования государственных услуг.

Совершенствование теоретической основы использования нормативного финансирования государственных услуг предполагает решения ряда проблем, связанных с отсутствием четкой трактовки основных понятий этого механизма, таких, как «государственная услуга», «эффективность расходования бюджетных средств», «норматив бюджетного финансирования», «норматив финансовых затрат на оказание государственной услуги», отсутствием единых порядка определения и методологии расчета норматива финансовых затрат на оказание государственной услуги, несовершенством существующей системы дифференциации нормативов государственной услуги. Рекомендации по решению указанных проблем представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Рекомендации по устранению недостатков теории использования нормативного финансирования государственных услуг

Совершенствование теоретических основ	
Проблема	Рекомендации по решению проблемы
Нет единой трактовки понятия «государственная услуга», классификация государственной услуг	Государственные услуги – это нематериальный результат деятельности органов государственной власти, государственных учреждений и иных юридических лиц, связанный с выполнением государственных функций. Единая классификация государственных услуг ускоряет процесс планирования расходов бюджета на основе нормативов финансирования. Это позволит безошибочно определить случаи использования нормативного метода финансирования услуг
Отсутствие единой методологической базы расчета норматива финансовых затрат	Финансовые органы должны разрабатывать единую методологию расчета норматива финансовых затрат на оказание государственной услуги, в соответствии с которыми отраслевые министерства принимают методологию расчета норматива в соответствующей отрасли, а региональные органы власти утверждают НПА о порядке определения нормативов финансирования в своем регионе
Нет единой точки зрения на то, какие затраты должен покрывать норматив	Норматив должен покрывать только в части затрат, необходимых для оказания услуг соответствующего уровня и качества. При этом в норматив не должны включаться затраты: (1) финансируемые путем предоставления субсидий на иные цели в соответствии со п.1 ст.78.1 Бюджетного кодекса, в том числе затраты на капитальный ремонт, приобретение основных средств; (2) объем бюджетных инвестиций; (3) затраты на содержание имущества; (4) финансовое обеспечения учреждений, осуществляющих полномочия органов власти по исполнению публичных обязательств, подлежащих исполнению в денежной форме
Нет метода расчета норматива финансовых затрат в рамках переходного периода	При невозможности применения нормативного, индексного, экспертного и других может применяться «Метод первоначальных нормативных затрат» (метод обратного счета). Подразумевает формирование норматива исходя из показателей финансового плана прошлого, текущего или планового периода путем деления суммы текущих расходов на количество услуг, оказываемых в соответствующий период. Может применяться при установлении первоначальных нормативов, должен быть в дальнейшем пересмотрен в пользу других методов

Установление нескольких значений нормативов для одной услуги	Учредитель (ГРБС) определяет классификационные признаки детализации норматива. Примерами могут быть: (1) территориальный признак (город/село); (2) обеспеченность инженерной инфраструктурой; (3) условия оказания и содержания услуги; (4) оказание дополнительных социально-значимых услуг (группы продленного дня в школе, внеклассные работы; (5) категории потребитель (здоровый ребенок и ребенок-инвалид) и другие
--	---

Источник: составлено автором

Второе направление - совершенствование нормативно-правового обеспечения использования нормативного финансирования государственных услуг как инструмента повышения эффективности расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Несовершенство правовой регламентации нормативного финансирования государственных услуг ведет к различиям в понимании основных положений, принципов, задач, инструментов внедрения нормативного финансированию государственных услуг у всех участников данного механизма (рекомендации см. таблица 2).

Таблица 2 - Рекомендации по совершенствованию правовой базы нормативного финансирования государственных услуг

Совершенствование правовой базы	
Проблема	Рекомендации по решению проблемы
Нет законодательно закрепленных понятий «норматив бюджетного финансирования», «норматив финансовых затрат на оказание государственной услуги»	Ввести в ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации следующие понятия [1 ст.6]: (1) «норматив бюджетного финансирования» - гарантированный минимально допустимый объем финансовых средств, предоставляемый на бесплатной основе и полностью оплачиваемых за счет средств бюджетов; (2) «норматив финансовых затрат на оказание государственной услуги» - гарантированная минимальная стоимость соответствующей государственной услуги, предоставляемой определенной категории потребителей государственной услуги и подлежащей обязательному применению при формировании соответствующего бюджета
Не регламентирован случай отсутствия утвержденных нормативов и (или) соответствующих натуральных норм оказания услуги	Учредитель (ГРБС) самостоятельно устанавливает нормативы, выражающиеся в натуральных показателях. Прописать данное полномочие в ст. 158 Бюджетного кодекса Российской Федерации

Отсутствие единого подхода и порядка определения методик расчета норматива	Порядок определения должен содержать: (1) методику расчета удельной расчетной стоимости предоставления в очередном финансовом году и плановом периоде единицы государственной услуги; (2) порядок изменения нормативов затрат, в том числе в случае внесения изменений в нормативно-правовые акты, устанавливающие требования к оказанию услуги, а также в случае изменения объема бюджетных ассигнований, предусмотренных в законе о бюджете соответствующего уровня; (3) виды применяемых корректирующих коэффициентов и способы их расчета
Отсутствие законодательно закреплённой ответственности за качество разработанной методики расчета норматива	Отобразить в главе 19 Бюджетного кодекса Российской Федерации полномочия органов, ответственной за разработку методологии применения нормативов бюджетного финансирования государственных услуг, а также ответственность этих органов в части IV кодекса.
Не определен уровень достаточности норматива бюджетного финансирования	Норматив бюджетного финансирования должен сопоставляться с нормативом потребности в соответствующей государственной услуге в расчете на одного потребителя услуги. Так, например, По Закону Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» норматив финансирования образования должен обеспечивать реализацию государственного образовательного стандарта, это положение находит тоже отражение в новом законе 273-ФЗ [2, ст.11].
Нет модельных актов для ГРБС по организации работы с получателями государственных услуг	Разработать методические рекомендации по формированию показателей качества предоставления услуг, определения стоимости и потребностей в необходимом объеме и довести модельный акт до все уровней власти.

Источник: Составлено автором

Третье направление - организация действенной и эффективной системы контроля качества услуг и мониторинга за внедрение нормативного финансирования государственных услуг.

Реформирование системы финансирования требует введения показателей для оценки результативности и эффективности расходов бюджета на финансирование соответствующей государственной услуги. В этой связи основными критериями результативности расходов бюджета являются [3, с. 15]: (1) качество предоставляемой услуги, т.е. ее соответствие современным

социально-экономическим потребностям в целях обеспечения конкурентоспособности определенных отраслей (образование, здравоохранение, культура) и конкурентоспособности страны в целом; (2) соответствие услуг учреждений, предоставляемых за счет бюджетных средств, спросу на эти государственные услуги, т.е. потребностям граждан, организаций и общества в целом.

Качественная оценка результативности расходов бюджета на финансирование по нормативам включает в себя определение соответствия государственных расходов целям и задачам государственной политики; оценку степени влияния выделенных бюджетных ассигнований на структуру занятости, уровень соответствующей услуги и т.п. Оценка результативности расходов соответствующего бюджета включает в себя не только определение эффективности бюджетных расходов, но и оценку качества государственных услуг, организации бюджетного процесса. Таким образом, результативность является понятием, охватывающим оценку обоснованности объемов бюджетных ассигнований, эффективность работы главных распорядителей, распорядителей, эффективность в достижении ими результатов, подразделение затрат на оказание услуги на (1) экономически обоснованные и (2) социально обоснованные.

Внедрение нормативного финансирования государственных услуг в процесс исполнения бюджета предполагает повышение контроля. Контроль подразумевает предотвращение системных и операционных проблем. Помимо этого контроль позволяет минимизировать количество ошибок, управлять рисками и, как следствие, повышать качество предоставляемых услуг.

Таким образом, в условиях использования нормативного финансирования государственных услуг совершенствование механизма нужно проводить по перечисленным направлениям, что позволит связать объемы финансирования учреждений с количеством и качеством предоставляемых ими услуг, повысить обоснованность выделяемых объемов бюджетных ассигнований, заинтересовать организации, оказывающие государственные услуги, в использовании современных технологий, снижении затрат, введения инноваций.

Список использованной литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 31 июля 1998 г.: по состоянию на 20 апр. 2014 г.]. – М.: Проспект, 2014. – 288 с.
2. Об образовании: [Закон Российской Федерации от 31 июля 1992 г. № 3266-1 (ред. от 12.11.2012)] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 17.10.2013).
3. Фомин Д.В., Сучкова А.А. Разработка критериев оценки расходных потребностей бюджетополучателей. – М.: Academia, 2003. – С.15.

Ануфриенко М.С.
Аспирант кафедры экономической теории
Пятигорский государственный лингвистический университет
г. Пятигорск, РФ

ИЗМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Внешние заимствования государства – одно из явлений современного мира, без которого сложно представить себе существование национальных экономических систем. Данное понятие твердо вошло в современные финансовые отношения, как один из естественных и порой просто необходимых факторов развития экономики. Такое представление о государственном долге (как внутреннем, та и внешнем) ввел и научно обосновал английский экономист первой половины XX в. – Джон Мейнард Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег». Смысл тезиса сводился к тому, что государственные заимствования не несут серьезных рисков для национальной экономики, и в период кризиса могут быть выплачены путем увеличения налоговых ставок.

В самом широком смысле внешние заимствования государства представляют собой привлечение финансовых активов от иностранных инвесторов и кредиторов для реализации широкого спектра задач. Исходя из данного определения, инструментами государственных внешних займов выступают: кредиты от мировых финансово-кредитных организаций и выпуск облигаций. Основными причинами необходимости привлечения денежных средств в национальную экономику могут являться: 1. Покрытие дефицита государственного бюджета, вызванное различными причинами экономического и/или административного характера. 2. Поддержка социальной сферы. 3. Финансирование конкретных целевых программ и проектов в реальном секторе экономики; и другие. Обязательства, возникающие в процессе заимствования, входят в понятие государственного внешнего долга.

В соответствии с современным законодательством, регламентирующим функционирование рынка государственных долговых обязательств, в России под государственным внешним долгом понимают обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований). Долговые обязательства, составляющие внешний долг и удостоверяющие право на получение доходов в денежной форме или погашение в денежной форме, подлежат оплате в иностранной валюте, и могут существовать в виде обязательств по:

1. Кредитам, привлеченным от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям) международных

финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;

2. Государственным ценным бумагам, выпущенным от имени Российской Федерации;

3. Государственным гарантиям Российской Федерации.

4. Иным долговым обязательствам, ранее отнесенным в соответствии с законодательством к государственному внешнему долгу Российской Федерации. [1]

Исторически государственный внешний долг России сформировался из двух составляющих: госдолга бывшего СССР и нового долга Российской Федерации. Первая составляющая внешнего долга досталась « в наследство» России как правопреемнице Советского Союза, при этом наша страна взяла на себя обязательства всех союзных республик целиком. К концу 1991 г. данные долговые обязательства составляли 96 млрд. долларов США. Основную долю бывшего советского долга составляли кредиты стран, входящих в Парижский клуб кредиторов и кредиты стран Содружества экономической взаимопомощи (СЭВ). [4]

В последующий период наблюдается рост государственного внешнего долга, за счет привлечения новых государственных кредитов. Стагнация экономики, рост инфляции, падение курса национальной валюты – это немногие из причин необходимости привлечения крупных финансовых активов в российскую экономику периода середины и конца 90-х гг. прошлого века. Заметное место в структуре нового долга того периода стали иметь международные валютно-финансовые организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), выдававшие кредиты российскому правительству. К концу 1998 г. внешний государственный долг России достиг своего пикового значения 155,8 млрд. долларов США. [6]

В посткризисный период, в особенности с приходом новой власти, структура внешнего государственного долга меняется. Реструктуризация включает в себя отказ от привлечения новых кредитов МВФ и Мирового банка, и регулярного, а в некоторых случаях досрочного погашения ранее выданных кредитов, и развитие новых долговых инструментов. Основой нового государственного внешнего долга становятся долговые ценные бумаги – еврооблигации, которые получают широкое развитие за счет высокой ликвидности и как следствие интереса со стороны иностранных инвесторов. Одной из причин повышения ликвидности облигаций Российской Федерации в период первой половины 2000-х гг. стало поднятие мировых цен на нефть с 30 долларов за баррель в 2003 г. до 70 долларов за баррель в 2006 г. По данным Центробанка на конец 2006 г. государственный внешний долг РФ составил 52 млрд. долларов США. [5]

Следует отметить, что динамика изменения государственного внешнего долга России в направлении снижения оставалась неизменной на протяжении 13 лет с 1999 г. по 2012 г. По данным Минфина РФ минимальное значение внешний госдолг достиг в апреле 2012 г и составил 34,81 млрд. долларов. После

чего наблюдается повышение уровня долга, длившееся с незначительным спадом до конца первого квартала 2014 г. Данная тенденция наблюдалась в связи с размещением новых выпусков еврооблигаций. Так за 2012 г. было размещено 3 выпуска облигаций внешнего облигационного займа на сумму 7 млрд. долларов США, тем самым за один выход на рынок был реализована вся годовая программа внешних заимствований. Хотя спрос на российские еврооблигации был намного выше и составил по данным Минфина 24 млрд. долларов, что более чем в 3 раза больше размещенного транша. [3]

В настоящее время, по данным на 1 декабря 2014 г., внешний госдолг России составил 53,97 млрд. долларов США. [5] Структурно госдолг представлен в таблице № 1.

Таблица № 1

Наименование задолженности/должника	Млрд. \$	% к сумме
Страны Парижского клуба кредиторов	0,05	0,1 %
Станы, не вошедшие в Парижский клуб	0,92	1,7 %
Коммерческая задолженность	0,02	0,04 %
Международные финансовые организации	1,2	2,22 %
Еврооблигации	39,3	72,82 %
ОВВЗ	0,01	0,02 %
Гарантии Российской Федерации	11,6	21,5 %
Бывшие страны СЭВ	0,88	1,5 %
Всего	53,97	100 %

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что структура государственного внешнего долга России на протяжении всего пост советского периода претерпевала изменения, на разных этапах ее основу составляли различные долговые обязательства, что зависело от внешней конъюнктуры и развитости рынка долговых займов. На период конца 2014 г. новый долг России представлен в основном обязательствами по еврооблигационным займам, на долю которых приходится более 2/3 всего государственного внешнего долга страны, еще один значимый сегмент в структуре долга занимают государственные гарантии Российской Федерации, составляющие более 1/5 всего долга, на долю же кредитов от международных валютно-финансовых организаций приходится незначительная часть долга, всего 2,22 % от суммы. Неизменной в структуре госдолга оставалась тенденция снижения долга бывшего СССР, на долю которого приходится менее 5 % от общей суммы.

Список использованной литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 17.07.1998 № 145-ФЗ; действующая редакция от 26.12.2014 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / «Консультант Плюс». – Послед. обновление 15.01.2015.

2. Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг: Федеральный закон от 29.07.1998 № 136-ФЗ; действующая редакция от 14.06.2012 // Справочно-правовая система

«Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / «Консультант Плюс». – Послед. обновление 15.01.2015.

3. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 гг.: Концепция Российской Федерации // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / «Консультант Плюс». – Послед. обновление 15.01.2015.

4. Борисов С.М. Новое о внешнем долге России: Информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/borisov_08_08.pdf

5. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>

6. Сайт Центрального банка России раздел статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>

Найденова Т.А.

К.э.н., доцент кафедры Банковского дела

Сыктывкарский госуниверситет

Г.Сыктывкар

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Социально-экономическое положение регионов РФ существенно различается в силу неоднородности налогового потенциала. Признавая значимость налогового потенциала для обеспечения поступательного социально-экономического развития, следует констатировать, что на сегодняшний день в научной литературе дефиниция «налоговый потенциал» используется, однако в законодательной практике ее не существует. В практике работы налоговых органов понятие «налоговый потенциал региона» также не используется. Однако, это важный бюджетобразующий показатель, показатель формирования доходной части бюджетов всех уровней. К тому же назрела реальная потребность создания механизма установления обоснованных заданий по мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему, а также механизма оценки эффективности работы налоговых органов. В связи с этим возникает необходимость углубленной проработки теоретико-методологических и прикладных аспектов обоснования налогового потенциала.

Различное содержание категории «налоговый потенциал» обусловлено разными целями, задачами исследования и пониманием сути экономических процессов. Анализ российской экономической литературы по вопросам налогообложения позволил выделить четыре основных подхода к трактовке дефиниции «налоговый потенциал».

1. *Результативный подход.* Налоговый потенциал рассматривается с точки зрения налоговой компетенции разных уровней власти. Этот подход, представленный в издании Всемирного банка 1993 г. «Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма», определяет налоговый потенциал (tax capacity) как «способность базы налогообложения в пределах какой-либо

административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений (но не фактическая сумма поступлений как таковых)... К факторам местного налогового потенциала относится любая местная база налогообложения, находящаяся в пределах компетенции местных органов государственной власти»[9, с. 201]. Это общее толкование термина «налоговый потенциал», но имеющее ценность, поскольку определение реальных налоговых возможностей субъектов РФ позволяет нивелировать субъективизм в оценке действительной потребности в межбюджетных трансфертах, предоставляемых регионам. В результате повышается самостоятельность территорий в формировании и использовании своего налогового потенциала, развивается местная инициатива, устраняется финансовое иждивенчество, и как следствие, устраняется причина разногласий, а иногда и конфликтов, между центром и регионами в вопросе справедливости распределения финансовой помощи.

Результативного подхода придерживается А.А. Миронов, трактуя налоговый потенциал региона в широком и узком его значении. В широком понимании налоговый потенциал региона представляет собой «обеспечение достаточного объема налоговых поступлений для устойчивого развития региона и его территорий в условиях постоянного развития налоговой политики и методов налогового администрирования. В узком значении налоговый потенциал понимается как максимально возможный объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в сложившихся условиях использования ресурсов региона и действующего законодательства»[5, с.10].

2. *Фискальный подход.* Фискального подхода придерживается И.В.Горский, определяя налоговый потенциал с позиции фактического поступления налоговых платежей в разные уровни бюджетов. Речь идет о потенциале налогов (или их распределяемых долей) в качестве источника дохода конкретных бюджетных звеньев на территории данного региона: например налоговый потенциал федерального бюджета. Иначе говоря, налоговый потенциал региона, представляет собой сумму налоговых потенциалов федерального и регионального бюджетов [2, с. 27-28].

Оценка налогового потенциала только по показателю фактически поступивших платежей не совсем объективна, так как существует разрыв между фактически собранными и исчисленными по действующему налоговому законодательству налогами, который может быть обусловлен финансовым состоянием налогоплательщика, уровнем налоговой грамотности и налоговой дисциплины налогоплательщика, уровнем налогового администрирования.

3. *Ресурсный подход.* Представители ресурсного подхода рассматривают налоговый потенциал в широком и узком смысле. В широком смысле налоговый потенциал как «...совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе «население – хозяйство – территория», в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона», рассматривает М.Н.Пинская [7, с. 65]. Л.М. Архипцева, Р.А.Прокопенко налоговый потенциал представляют как «совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории с учетом макроэкономических показателей развития

региона, собираемости налогов и сборов, средних трансакционных налоговых издержек. Это та часть доходов территории, которая изымается посредством налогов в бюджет в соответствии с действующим налоговым законодательством» [1; 8, с. 113-115]. В узком смысле налоговый потенциал, это «... финансовые ресурсы, подлежащие аккумулярованию в бюджет через налоговые платежи в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством» [3, с. 156].

4. Воспроизводственного подхода придерживается Т.Ф. Юткина, по мнению которой «воспроизводственные финансовые процессы закладывают фундамент налогового потенциала, определяют его теоретический смысл и формы практического использования». [10, с. 121].

Е.С.Осипова определяет налоговый потенциал как максимально возможные налоговые ресурсы, исчисленные в условиях полной реализации положений налогового законодательства, которыми может располагать бюджетная система в целях обеспечения расширенного воспроизводства и социального развития общества. Данная дефиниция отражает сущность налога в социально ориентированной налоговой системе. Более полная реализация обязательств государства перед обществом по обеспечению расширенного воспроизводства и выполнению социальных программ возможна при адекватном восприятии налога, соблюдении налоговой дисциплины и эффективном налоговом администрировании. Баланс интересов государства и налогоплательщиков активизирует воспроизводственные процессы [6].

По мнению автора, представленные подходы не учитывают существенное влияние на состояние налогового потенциала региона региональной налоговой политики. В то же время, как показывает практика, различные способы осуществления налоговой политики приводят к диаметрально противоположным оценкам налогового потенциала.

Проведенный анализ концептуальных подходов к определению налогового потенциала создает предпосылки для синтеза их наиболее рациональных элементов и использования их для авторского определения налогового потенциала. Налоговый потенциал региона представляет собой совокупность экономических отношений по поводу формирования налогооблагаемой базы в пределах публично-правового образования, способной дать максимально возможный объем финансовых ресурсов в виде налоговых поступлений, необходимых для поступательного социально-экономического развития, в действующем институциональном поле посредством реализации избранной региональной налоговой политики.

Методологические наработки по трактовке дефиниции «налоговый потенциал» расширяют базу для дальнейших научных исследований в данной предметной области.

Литература

1. Архипцева Л.М. Налоговый потенциал: теоретические и практические аспекты использования и планирования налоговых поступлений // Налоги и налогообложение. 2008. №7. [Электронный ресурс] URL: <http://www.lawmix.ru/bux/44415/>

2. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений // Финансы, 1999. – N 6. – С. 27-30.
3. Матрусов Н.Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России. – М.: Наука, 1995. – 219 с.
4. Максимов А.В. Налоговый потенциал муниципального образования и пути его наращивания // Финансовые исследования. – 2006. – N 3. – С. 37-38.
5. Миронов А.А. Методический инструментарий оценки налогового потенциала региона: автореф. дисс. ... канд.экон.наук. – М., 2012. – 25 с.
6. Осипова Е.С. Методологические и практические аспекты оценки налогового потенциала//Налоги, 2011. – № 47. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Пинская М.Р. Развитие налоговой конкуренции в Российской Федерации: монография. – М.: Социум, 2010. – 144 с.
8. Прокопенко Р.А. Понятие и роль налогового потенциал в экономическом развитии региона// Современные наукоемкие технологии. 2007. № 12. С. 113-115
9. Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма: Программа технического сотрудничества Всемирного банка. – М., 1993. – С. 201
10. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 576 с.

Пивень Н.Н.

*магистрант кафедры налогов и налогообложения
Кубанский Государственный Аграрный Университет
г. Краснодар, РФ*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОГО ИНСТИТУТА УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ

Досудебное урегулирование налоговых споров – правовой (более точно, финансово-правовой) институт, функционирование которого направлено на улаживание возникших (налоговых) споров между организациями, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами с одной стороны, и налоговыми органами с другой. Следует заметить, что улаживание налоговых споров осуществляется на ранней стадии судопроизводства, т.е., фактически, до обращения заявителя (налогоплательщика) в суд.

Как правовой институт, досудебное урегулирование налоговых споров имеет общемировое признание и на протяжении многих лет убедительно доказывает свою эффективность. Зарубежный опыт функционирования данного института достаточно подробно исследован отечественными авторами, в частности, в источниках [1,2]. В рамках проведенных исследований проанализированы особенности зарубежных подходов к механизму рассмотрения налоговых споров, нормативный материал и судебная практика ряда развитых страны (Великобритании, стран ЕС, США), факторы, определяющие специфику разрешения налоговых споров, статус участников указанных правоотношений (сущность деликтных налоговых правоотношений)

и т.д. Следует согласиться с выводом авторов диссертационных исследований о возможности использования накопленного мирового опыта в этом вопросе в соответствующих отраслях российского права и законодательства, и по нашему мнению, непосредственно в налоговой правоприменительной практике РФ.

По оценкам многих авторов, сложно переоценить роль института досудебного урегулирования налоговых споров. Комплекс правовых мер в сочетании с финансовыми мерами разрабатывается государством, прежде всего, для того, чтобы налогоплательщики сами, своими силами смогли защищать нарушенные права без обращения в суд. Исходя из практики, досудебное урегулирование как правило требует гораздо меньше времени, чем судебное разбирательство, а в ряде случаев оказывается и более действенной мерой защиты прав налогоплательщика [3].

Первые элементы досудебного урегулирования налоговых споров в рамках формирующегося финансово-правового института в современной российской налоговой практике появились с принятием в 1998 году части первой Налогового кодекса Российской Федерации [4]. Впервые законодательно было произведено закрепление процедурных вопросов обжалования актов налоговых органов, действий и бездействия их должностных лиц. С того момента, уже прошло уже 15 лет, но следует заметить, что правотворческая деятельность по внесению изменений в законодательство о налогах и сборах и соответствующие нормативные акты не прекращается и по сегодняшний день. Это обусловлено на наш взгляд, спецификой самого понятия «налоговый спор», уникальностью практически каждой, возникающей на практике налоговой ситуации, постоянными изменениями в части механизмов установления налогов и сборов. Именно последнее, регулярные правки российского налогового законодательства, которые не успевают «отследить» налогоплательщик (а не редко, и сам работник налогового органа), провоцируют на практике факт возникновения налогового спора.

Порядку досудебного урегулирования в НК РФ посвящено две главы (19 и 20) и статьи 137-142. Акты, действия, бездействие должностных лиц могут быть обжалованы как в вышестоящий налоговый орган, к вышестоящему должностному лицу (Управление ФНС России по субъекту РФ) и в суд, если другое не предусмотрено отдельными нормами НК РФ

Необычайно большой наплыв жалоб и обращений налогоплательщиков в суды, имевший место в 2000- 2005 гг. (прим., в основном это были споры, связанные с применением налогового законодательства) обусловил необходимость реформирования и модернизации механизма досудебного разрешения налоговых споров. С принятием Федерального закона №137-ФЗ [5], в системе налоговых органов (включая центральный аппарат ФНС) стали создаваться специализированные подразделения (на уровне инспекций ФНС – отдел досудебного урегулирования налоговых споров или отдел досудебного аудита), главной функцией которых становится проверка обоснованности жалоб налогоплательщиков на результаты налоговых проверок, урегулирование налоговых споров до суда, организация надлежащего реагирования на

допущенные ведомственные нарушения. Подразделения налогового аудита обеспечивают разрешение налоговых споров на стадиях рассмотрения:

- возражений по материалам налоговой проверки (от момента вручения акта по результатам мероприятий налогового контроля до вынесения решения);
- жалоб на действия (бездействие) налоговых органов (должностных лиц), а также на ведомственные акты ненормативного характера.

Итоги работы налоговых органов по досудебному урегулированию налоговых споров уже в первые два года (2006 - 2007 гг.) свидетельствуют о том, что налогоплательщики стали отдавать предпочтение досудебной процедуре урегулирования налогового спора. Так, по данным ФНС по состоянию на конец 2007 года темп роста числа жалоб, рассматриваемых в досудебном порядке, в 4 раза превысил темп роста споров, рассматриваемых в судебном порядке [6].

С 1 января 2009 года порядок досудебного урегулирования налоговых споров стал уже обязательным. Заметим, что в законодательной практике, обязательное урегулирование споров (хозяйственных, жилищных и т.д.) не является чем-то новым. Это в частности, регламентирует Гражданский, Семейный, Жилищный, Воздушный, Градостроительный кодексы РФ, а также Арбитражный процессуальный кодекс.

В норме п. 5 ст. 101.2 НК РФ [4] закреплено, что только решение о привлечении (или решение об отказе в привлечении) налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения подлежит обязательному досудебному урегулированию в вышестоящем налоговом органе (например, в Управлении ФНС России по Краснодарскому краю). И только после этого налогоплательщик имеет право обжаловать данное решение налогового органа в суде. Налогоплательщик может достаточно эффективно использовать свои права, предоставленные ему п.п. 12 п. 1 ст. 21 и ст. 137 НК РФ и обжаловать в установленные сроки в вышестоящем налоговом органе акты ненормативного характера, действия (бездействие) должностных лиц, с которыми не согласны налогоплательщики.

В этой связи, заметим, что с 1 января 2014 года обязательный досудебный порядок обжалования применяется уже ко всем без исключения налоговым спорам, включая обжалование «иных» актов ненормативного характера.

В завершающей части нашего доклада, отметим, что если на первых этапах формирования института досудебного урегулирования задачей законодателя являлось создание основ его функционирования, то в настоящее время усилия направлены на доведение правовых конструкций до совершенства. В истекшем 2014 году и далее, развитие финансово-правового института досудебного урегулирования налоговых споров определено Концепцией, утвержденной соответствующим приказом ФНС [7]. Концепция предусматривает реализацию качественно нового подхода к системе урегулирования налоговых споров, обеспечивающего, в частности:

- контроль за законностью и обоснованностью решений, вынесенных нижестоящими налоговыми органами;

- достижение высокой эффективности и объективности разрешения налоговых споров;
- создание информационно-аналитических баз решений, вынесенных по результатам рассмотрения жалоб, анализ судебной практики по налоговым спорам, перешедшим в судебную стадию разрешения;
- сокращение потенциальных причин возникновения налоговых споров (предотвращение налоговых споров);
- развитие примирительных процедур;
- максимальную оперативность и комфортность разрешения налоговых споров во внесудебном порядке, неконфронтационный подход;
- совершенствование информирования налогоплательщиков о процедуре досудебного урегулирования налоговых споров, ее преимуществах и т.д.

Список использованной литературы

1. Гончаренко И. А. Механизм разрешения налоговых споров в Великобритании и ЕС: дисс.... канд.юр.наук. – М., 2001. – 160 с.
2. Белоусов А.В. Процедуры разрешения налоговых споров по законодательству США: дисс.... канд.юр.наук. – М., 2001. – 161 с.
3. Шинкарюк Д.А. Досудебное урегулирование налоговых споров (финансово-правовое исследование): дисс.... канд.юр.наук. – Омск, 2008. – 163 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ [принят Гос. Думой 16 июля 1998 г.: по сост. на 30 декабря 2013 г. № 425-ФЗ] // Российская газета. – 1998. – № 148.
5. О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ.
6. www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы России.
7. Об утверждении Концепции досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013 – 2018 годы. Приказ ФНС от 13 февраля 2013 г. № ММВ-7-9/78@.

Романенко Е.В.

*Аспирантка кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
г. Ульяновск, РФ*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ЭТАП ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из этапов формирования финансовой стратегии организации является определение функциональных целей, подчиненных генеральной стратегической цели организации. Выделяют инвестиционную, финансовую,

маркетинговую, производственную, инновационную и иные функциональные цели. Главной среди функциональных целей является финансовая, так как играет обеспечивающую роль. Иными словами, исходя из финансовой цели определяются источники и объемы финансирования других функциональных целей.

Определение источников и объемов финансирования невозможно без анализа финансового состояния организации. Данный анализ позволяет оценить структуру капитала, зависимость организации от кредиторов, тенденции развития и учесть их при разработке финансовой стратегии. В качестве объекта исследования нами была выбрана организация молочной промышленности Ульяновской области ОАО «Молочный завод».

Анализ финансового состояния организации за период с 2008г. по 2013 гг. начнем с определения типа финансовой устойчивости. Для этого определим обеспеченность источников формирования запасов и затрат организации за период с 2011 по 2013г. (таблица 1). Проанализировав данные таблицы 1 делаем вывод о том, что в организации наблюдается абсолютный тип финансовой устойчивости, так как трехфакторная модель предприятия имеет следующий вид: $M=(\Delta COC, \Delta CD, \Delta OI) = (1, 1, 1)$.

Данный тип финансовой устойчивости свидетельствует о том, что:

- все запасы организации покрываются за счет собственных оборотных средств;
- организация не зависит от внешних кредиторов;
- в организации отсутствуют нарушения финансовой дисциплины [1, с.143].

Таблица 1 – Обеспеченность источников формирования запасов и затрат организации, тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.		
	на конец 2011г.	на конец 2012 г.	на конец 2013 г.
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	23778,00	17436,00	20810,00
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников	24771,00	21318,00	23653,00
Излишек или недостаток общей величины основных источников покрытия запасов	36477,00	37704,00	40532,00

Проанализировав значения коэффициента финансовой независимости за период с 2008 по 2013 гг. и построив экспоненциальную линию тренда с прогнозом на три периода можно сделать вывод, что организация не зависит от кредиторов, но и не использует заемный капитал в полном объеме. (рисунок 1).

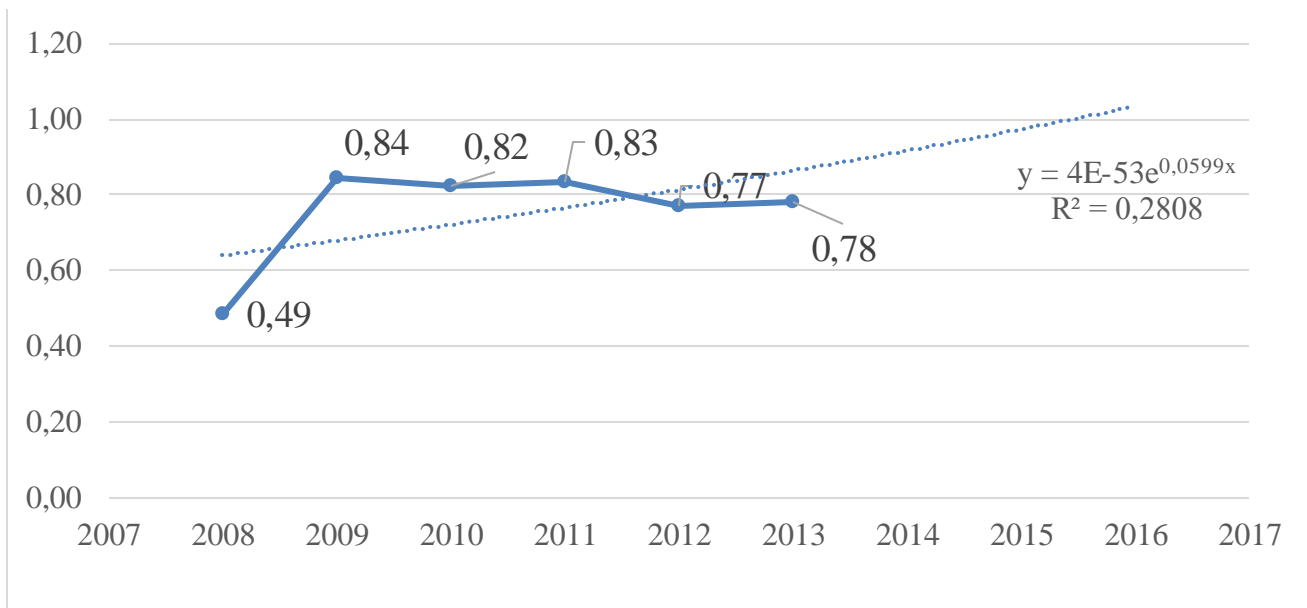


Рисунок 1 – Коэффициент финансовой независимости организации

Проанализировав значение коэффициента абсолютной ликвидности (рисунок 2), можно сделать вывод о том, что за анализируемый период его значение находится ниже рекомендуемого значения. Снижение значения коэффициента в 2009-2013гг. связано с отсутствием в указанные периоды статьи «Краткосрочные финансовые вложения».

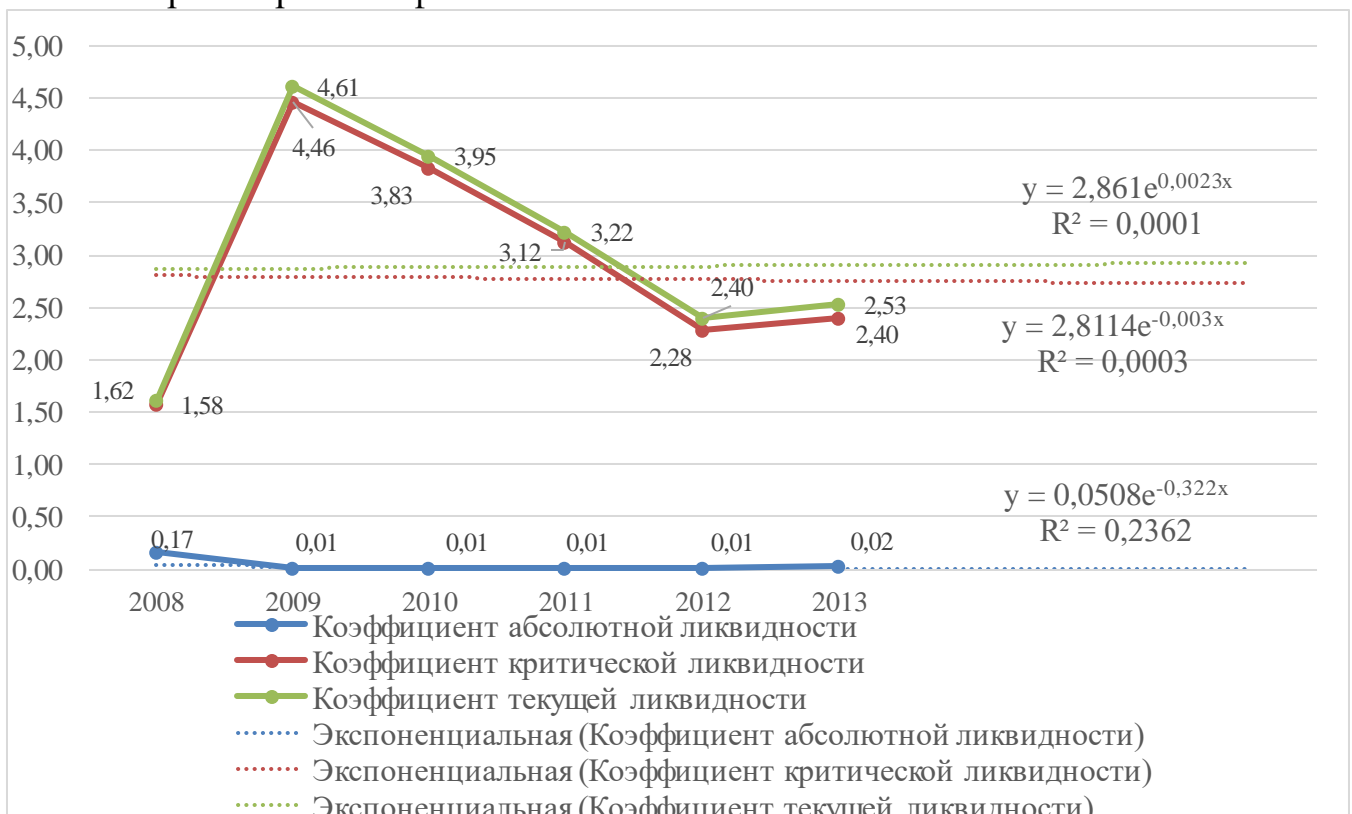


Рисунок 2 – Коэффициенты ликвидности организации

Коэффициент критической и текущей ликвидности находится выше рекомендуемого значения из-за большого удельного веса дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств в валюте баланса соответственно. Экспоненциальные линии тренда свидетельствуют о

незначительных изменениях значений коэффициентов ликвидности в прогнозные периоды.

За анализируемый период в организации наблюдается снижение рентабельности продаж. Проведенный анализ выявил, что в период с 2008 по 2009 гг. наблюдался небольшой прирост рентабельности на 0,05 %, однако, с 2010 г. по 2013гг. произошел постепенный спад показателя на 0,08%. Данные рентабельности продаж за анализируемый период представлены на рисунке 3.

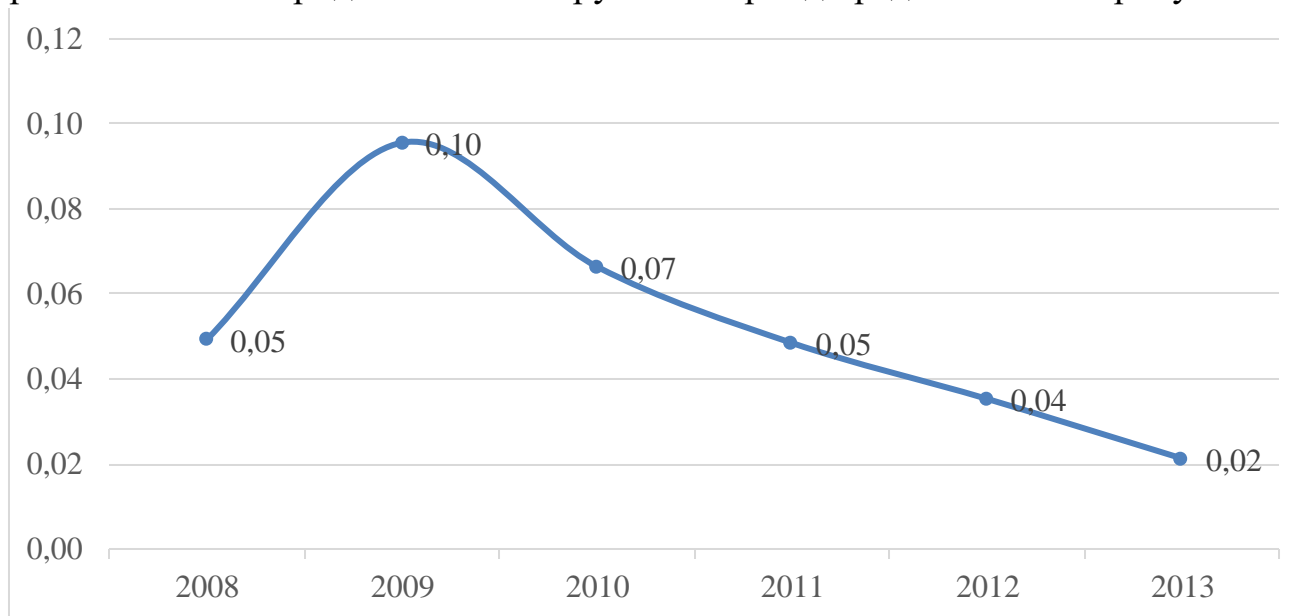


Рисунок 3 – Рентабельность продаж

Снижение рентабельности продаж было связано с сокращением прибыли от продаж за и ростом выручки от реализации продукции. Динамика изменения выручки и прибыли от продаж организации представлена на рисунке 4.

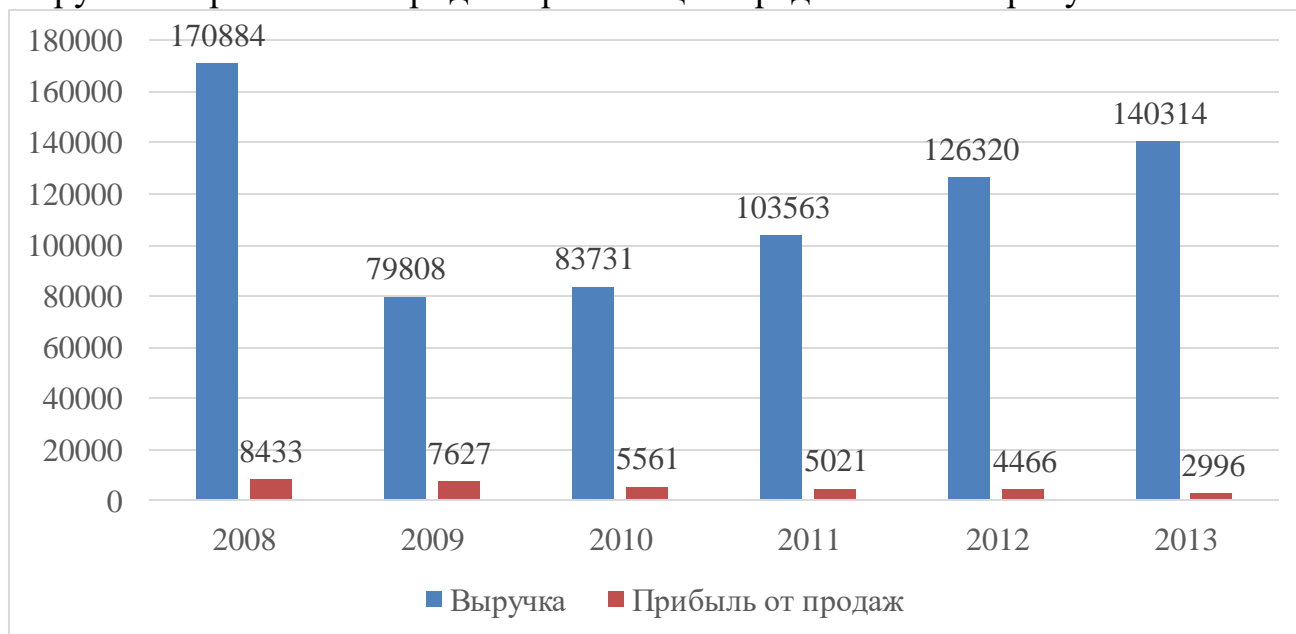


Рисунок 4 - Динамика изменения выручки и прибыли от продаж организации

Как видно из рисунка в 2009г. произошел резкий спад выручки от продажи продукции – на 91076 тыс. руб. или 53,3%, и незначительный спад прибыли от продаж – на 806 тыс. руб. или 9,56%. В период с 2009г. по 2013 г. в организации наблюдался рост выручки на 60506 тыс. руб. или на 43,12%. Прибыль от продаж организации за аналогичный период снизилась на 4631 тыс. руб. или на 60,72%.

Проведенный анализ показал, что организация не использует заемный капитал в полном объеме, наблюдается рост выручки, но снижение прибыли от продаж, показатели критической и текущей ликвидности находятся выше рекомендованного значения, а показатели абсолютной ликвидности и рентабельности продаж имеют низкое значение. Данные особенности финансового положения организации необходимо учитывать при разработке финансовой стратегии. Так, например, организация для реализации эффективных инвестиционных проектов сможет привлекать значительные инвестиционные ресурсы без потери своего финансового равновесия, и для повышения абсолютной ликвидности может осуществлять краткосрочные финансовые вложения за счет части нераспределенной прибыли.

Также для выявления проблемного поля в деятельности организации часто используется ситуационный SWOT-анализ. Данный вид анализа используется для выявления и оценки угроз внешней среды, возможностей организации, сильных и слабых сторон финансово-хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - К.: «Ника-Центр», 2004. –711 с.

Скопинский А.И.

бакалавр,

Факультет «государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

КРЕДИТНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ

В течение 1990-х гг. мировой рынок производных финансовых инструментов (далее ПФИ) отметил формирование нового самостоятельного сегмента – рынок кредитных деривативов. С первых этапов создания наблюдался резкий ежегодный прирост объемов рынка кредитных деривативов. С 2007 г. объем открытых позиций отмечен на уровне 60 трлн. долл. США приумножившись за десятилетие более чем в 170 раз.

За последние несколько лет кредитные деривативы стали активно применяться для передачи инвесторам рисков по ипотечным кредитам. Таким образом, кредитные деривативы и инструменты секьюритизации, которые зачастую позиционируют, как составляющие одной группы и называют инструментам передачи кредитного риска. Произошло существенное расширение кредитного рынка и повышение его ликвидности путем привлечения большого количества участников, таких как инвестиционные

банки, хеджевые фонды, управляющие активами, страховые и инвестиционные компании. Тем не менее, “синтетичность” данного инструмента позволяет создавать неограниченное количество “вторичных” ценных бумаг, опосредующих перетекания капитала в фиктивной форме. Такие инструменты применяются в совокупности с макроэкономическими условиями, что способствовало обеспечению развития кредитного “бума”, что в дальнейшем привело к ‘перегреву’ на кредитном рынке США.

Изменение макроэкономических условий, а также смена оценки настроений инвесторов и переоценка и их отношения к кредитному риску быстро привели к обвалу на американском рынке секьюритизации, что спровоцировало мировой финансовый кризис. Дефективность рынка кредитных деривативов и инструментов секьюритизации, спровоцировавшая кризисную ситуацию, заставившую специалистов обратить внимание на теорию и практику применения данного финансового инструмента. Анализ ошибок и поиск путей их решения есть актуальная задача на сегодняшний день. Несмотря на более узкий круг используемых финансовых инструментов по сравнению с развитыми странами, это исследования невероятно актуально для российской действительности, поскольку с 2006 г. в России начали входить в тренд процессы секьюритизации.

Разработанность данной проблемы в российской научной литературе в достаточной степени ограничена, следует отметить тот факт, что тематика кредитных деривативов в части формирования новых форм применения кредитных деривативов наименее изучена. Однако некоторые основоположники, такие как Буренин А.Н.[1], Михайлов Д.М.[3], Рубцов Б.Б.[6] и др., заложили базу, дающую общетеоретическое представление формирования мирового финансового рынка и рынка финансовых инструментов, как его неотъемлемой части. Хотелось бы отметить работу Кавкина А.В.[5] “Рынок кредитных деривативов”, по-нашему мнению, автор провел тщательный анализ, структурируя рынок кредитных деривативов. Что касается зарубежных источников, считаем необходимым отметить работы Шварца Р.[8], Смита И.[9] и Робе Дж.[7] Основная база зарубежных источников основывается на использовании математических моделях, а также сосредотачивает свое внимание на вопросах риск-менеджмента с позиции отдельно взятого банка. Таким образом, актуальна необходимость исследования причин и условий появления рынка кредитных деривативов, изучение его эволюции, а также выявление особенностей деятельности участников рынка кредитных деривативов и оценка перспектив применения данного финансового инструмента в России.

Рассмотрение вопросов применения финансовых механизмов требует снижения кредитного риска и характеристики понятия и сущности самого понятия кредитный риск. Традиционно кредитный риск определяется как риск невозврата денежных средств должником в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Сферой возникновения кредитного риска является процесс движения ссужаемой стоимости, а причинами его возникновения могут быть различные рискообразующие факторы. Риск

представляет собой регулируемую экономическую категорию. По причине того, что анализ и оценка конкретной экономической ситуации дает возможность сопоставления результатов с прогнозируемым вариантами событий, обеспечивая тем самым соразмерность реальности целей и задач.[1]

Перейдем теперь непосредственно к рассмотрению понятия и сущности кредитных деривативов. Кредитные деривативы - это контракты, с помощью которых осуществляется передача кредитного риска от покупателя дериватива его [1]. Основные особенности применительно к данному финансовому инструменту, отличающие их от прочих аналогов управления банковскими рисками, они обеспечивают диверсификацию рисков по активам, регионам, отраслям, срокам и рынкам. Хеджирование рисков происходит в течение всего периода действия базового актива, в отличие от договоров страхования, заключаемых на фиксированный срок. Проектная организация, которая выступает как заемщик, не участвует в заключение договора, в то время как банк и сторона, приобретающая риск, не обязаны уведомлять ее о заключении сделки.

Кредитные деривативы представляют собой инструменты расчетов, т.е. наступление кредитного или рискованного события продавец защиты обеспечивает осуществление немедленного платежа покупателю защиты в размере, который был определен при заключении сделки. [8] В использовании деривативов заинтересованы и проектная организация так и банк, получающий платежи по деривативу, таким образом, в случае, когда происходит процесс инициации банкротства компании, стороны предпочтут переговоры о реструктуризации долга. Кредитные деривативы являются для банка забалансовыми финансовыми инструментами, что позволяет обеспечить перенос риска на другую сторону без перехода прав собственности на рискованный актив.

Подтверждение проведения операции регулируется документацией Международной ассоциации дилеров по свопам и деривативам "ISDA" (1997), состоящей из специальной формы по сделкам и определению терминов, могущих быть использованными при проведении операции. Данные особенности дают нам возможность предположить тот факт, что по мере консолидации российского банковского сектора применение кредитных производных инструментов получит более широкое распространение, ввиду расширения границ финансовых рынков России и их глобализация и западнизация.

Основу кредитных деривативов составляет кредитное событие или реализация кредитного риска, а именно дефолт, снижение рыночной или базисно стоимости актива, понижение кредитного рейтинга проектной компании, возрастание кредитного спреда. Условия сделки регулируют выплату денежных средств, при условии наступления рискованных событий. Снижение кредитного рейтинга организации или рыночной стоимости актива, при условии продажи подверженной риску стороной своей защиты, произойдет компенсация стороне, купившей защиту, в размере разницы в стоимости актива по заранее оговоренной схеме. [7] Данные условия позитивно сказываются для

заемщика, даже если носят временный характер, т.к. финансирующий банк получает достаточные ресурсы для обеспечения поддержки ликвидности и выполнения нормативов резервирования, без продажи долга третьей стороне.

Кредитные деривативы в основном используются при обеспечении минимизации банковских рисков проектного финансирования,[6] поэтому существуют следующие признаки использования деривативов:

- кредитное событие, такое как дефолт или понижение кредитного рейтинга;
- наличие базового актива, который отдельно финансируется, либо группы проектов;

Необходимо выделить несколько видов кредитных деривативов, таких как:

Кредитный своп, который представляет собой соглашение, обеспечивающее проведение оговоренных выплат продавцом защиты в случае наступления рискованного события. Размер выплат составляет разность между номинальной стоимостью актива и его рыночной стоимостью. Применительно к российской действительности кредитный своп применяется не только как инструмент минимизации банковских рисков, но и как механизм приобретения контроля над предприятием, путем создания финансовой неустойчивости с его последующем дефолтом по его обязательствам.[9] Необходимо также отметить такую разновидность, как “пакетные” свопы. В качестве базовых активов в них выступает более чем одна ссуда.

Своп на полную доходность представляет собой кредитный дериватив, который учитывает изменения рыночной стоимости базового актива. Помимо управления рыночным риском, он может служить инструментом привлечения дополнительных инвестиций в проект, когда консорциальный банк временно не способен приобрести актив.

Кредитная нота представляет собой комбинацию ноты с оговоренным условием по кредитному риску с целью получения более высокой доходности за счет обеспечения принятия части кредитного риска. Для России становится свойственным то, что большинство ценных бумаг различных предприятий входит в котировальные листы. Это значит, что они могут выступать в качестве обеспечения при финансировании инвестиционных проектов.

Опцион и форвард на кредитный спред, представляют собой производные инструменты, базирующиеся на доходности базового актива.

Индексный своп представляет собой кредитный производный финансовый университет, необходимый при осуществлении банком функций андеррайтера при подписке ценных бумаг проектной компании. Комбинация облигации и опциона на кредитный спред и позволяет учитывать текущую ситуацию с реализацией странового риска. Необходимо отметить также тот факт, что помимо операции кредитования, использование такого финансового инструмента как кредитный дериватив, также несет риск правда уже для продавца защиты. [3]

Краткая характеристика основных видов рисков представляет собой кредитный риск, помимо вероятности дефолта по базовому активу, возможно

возникновение и дефолта продавца защиты. В данном случае покупатели несут двойные потери. Основные способы управления кредитными рисками могут быть методы и инструменты, которые применяются в управлении кредитным риском банка. Дополнительно можно отметить следующие способы:

- диверсификация продавцов кредитной защиты по отраслям и регионам;
- определение стоимости возмещения на текущий момент времени;
- соответствие базового хеджируемого актива;

Необходимо отметить, что современный этап банковской системы России не позволяет кредитным дериватам широко распространяться. Развитию данного рынка препятствует наличие нерыночных ограничений, таких как жесткий валютный контроль и негибкость налоговой системы, а также низкое разнообразие ликвидных финансовых инструментов.[4] На российский рынок перенос кредитных рисков происходит через традиционно легкое понимание банковских гарантий и синдицированных кредитов. Исходный момент создания рынка кредитных деривативов в России должен стать процесс установления ясной и четкой регуляторной среды, ввиду того, что основные участники рынка кредитных деривативов являются банки, а также потому, что объектом торговли становится кредитный риск, принятый банковской системой. Развитие рынка деривативов в России требует рассмотрения вопросов налогообложения операции с данными инструментами, судебной защиты государством исполнения деривативов, а также формирования системы рейтингового агентства, а также создание саморегулируемых организаций участников рынка финансовых инструментов и обеспечение стандартов функционирования данного рынка.[2] Также одним из необходимых условий является широкое распространение информации о кредитных деривативах через обеспечение проведения семинаров и совещаний, конференций, а также публикаций в периодических изданиях. Россия располагает достаточным количеством высокопрофессиональных специалистов, которые способны адекватно использовать деривативы.

Перспектива создания данного рынка интересна не только коммерческим банкам, но и страховым компаниям, а также профессиональным участникам рынка ценных бумаг в комбинации с промышленными корпорациями. Взаимодействие в рамках финансово-промышленной группы может служить конкретным примером функционирования кредитных деривативов. Промышленной корпорацией эмитируются корпоративные облигации, а входящие в финансово-промышленную группу банки и финансовые институты выступают гарантом погашения данных облигаций и обеспечивают выпуск кредитных деривативов, которые идут в связке с данными облигациями. Высокая прибыльность операций, связанных с кредитными деривативами на этапе становления рынка кредитных деривативов положительно привлечет финансовые институты. Однако даже относительно простые кредитные деривативы увеличивают операционный риск. Таким образом, формирование рынка кредитных деривативов в России не лежит в принудительном развитии данного сегмента рынка прямых иностранных инвестиций. Необходимо

обеспечить законодательную базу, а также реализовать указанные выше меры, для обеспечения рынка кредитных деривативов.

В заключении необходимо отметить, что современный рынок кредитных деривативов преимущественно спекулятивен, таким образом, две трети объема торговли кредитных деривативов осуществляются в целях трейдинга и только треть связана с хеджированием реальных активов на банковских балансах. Расширение перечня инструментария хеджирования за счет появления среди них кредитных деривативов, представляется положительным для России. Однако благодаря накопленному мировому опыту очевиден огромный потенциал рынка кредитных деривативов к дестабилизации финансовой системы. Понимание данной проблемы побуждает к обеспечению более тщательного подхода к изучению данного рынка и разработке более стабильных механизмов переноса на российскую действительность. Вместе с тем секьюритизация не является исключительно негативным процессом, она обеспечивает существенное расширение кредитного рынка в развитых странах, путем увеличения его ликвидности. Одним из важнейших направлений деятельности национального финансового рынка и банковской системы было заявлено прекращение практики использования российскими компаниями иностранных норм права, которые регулируют сделки с производными финансовыми инструментами. Сегодняшние реалии лежат в обеспечении законодательных изменений в России, однако, не ранее чем в среднесрочной перспективе. Таким образом, рынок кредитных деривативов остается высокоперспективным для нашей страны.

Список литературы:

- 1) Буренин А.Н. Рынки производных финансовых инструментов/ А.Н. Буренин. М.: ИНФРА-М, 2014.-368 с.
- 2) Бутова Т.В., Рагулина Ю.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса. Учебник. М.: Кнорус, 2014
- 3) Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты / Д.М. Михайлов. М.: Экзамен, 2013. - 768 с.
- 4) Помазанов М. Количественный анализ кредитного риска // Банковские технологии. – 2004. - №2.
- 5) Кавкин А.В. Рынок кредитных деривативов / А.В. Кавкин М.: Экзамен, 2001. – 288 с.
- 6) Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки. М.: Финансы и статистика. 1996.
- 7) Vries Robbe J.J. Securitisation of Derivatives and Alternative Asset Classes / J.J. Vries
Robbe, P.U. Ali Hague: Kluwer Law international, 2005. – 495 p.1.
- 8) Davis W. An Introduction to Credit Default Swaps on ABS / W. Davis, A. Batchavarov.
London, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith, 2005. 51 p.
- 9) Schwarz R.J. Derivatives Handbook. Risk management and control / R.J. Schwartz,

Эляков А. Л.

*Студент группы ФК-13 Финансово-экономического института
Северо-Восточный федеральный университет
г. Якутск, РФ*

ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЗЕРВНОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных условиях финансовой нестабильности средства суверенных фондов, в том числе Резервного фонда РФ являются источником покрытия непредвиденных расходов и покрытия дефицита в бюджете. Резервный фонд и Фонд национального благосостояния в РФ являются гарантом экономической стабильности государства.

При современных условиях развития мировой экономики и международных финансовых отношений суверенные фонды благосостояния накапливают значительные объемы активов, сравнимые по объемам с крупнейшими инвестиционными компаниями, пенсионными фондами и резервными фондами отдельных стран. Благодаря этому возрастает их значимость, стратегическое влияние на развитие отдельных отраслей и национальных экономик в целом [5].

Резервный фонд Российской Федерации сформирован 1 февраля 2008 года, после разделения Стабилизационного фонда на резервный фонд и Фонд национального благосостояния России. Резервный фонд представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету, управлению и использованию в целях обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) федерального бюджета [1].

1 февраля 2008 года стабилизационный фонд, когда был разделён на две части составлял: Резервный фонд \$125,41 миллиард (3069 млрд руб. на момент разделения) и Фонд национального благосостояния \$31,98 миллиард (782,8 млрд руб. на момент разделения)[3].

На основе рекомендаций Международного валютного фонда Правительством Российской Федерации, было, установлено правило для формирования бюджета на период 2008-2010 годов:

- величина нефтегазового дефицита бюджета - 4,7 % ВВП
- нефтегазовый трансферт - объема нефтегазовых доходов, который можно направить на финансирование расходных статей бюджета - 3,7 % ВВП.

То есть подразумевалось, что возможно «безопасно» выполнять заимствования в размере 1 % ВВП для финансирования дефицита бюджета. Пороговый объем Резервного фонда тогда был установлен равным 10 % ВВП. После преодоления данного порога нефтегазовые доходы должны были направляться в Фонд национального благосостояния.

В связи с кризисом 2008 года, указанное выше правило перестало действовать. Новой ценой отсечения стал уровень 45 - 50 долларов за баррель, который обеспечивал нефтегазовые доходы на уровне 4,7 % ВВП.

В 2011 году пороговый объем Резервного фонда был установлен в размере 7 % ВВП. Федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период устанавливается нормативная величина Резервного фонда в абсолютном размере, определенном исходя из 7 процентов прогнозируемого на соответствующий финансовый год объема валового внутреннего продукта, указанного в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период [1]. После достижения Резервным фондом порогового объема, средства начинают направлять на пополнение Фонда национального благосостояния.

Согласно официальной позиции Министерства финансов РФ, бюджетное правило снижает зависимость федерального бюджета от состояния мировых рынков, а также обеспечивает «подушку безопасности» на случай кризиса, аналогичного кризису 2008 года.

По состоянию на 1 января 2008 года объем средств Стабилизационного фонда РФ в рублевом эквиваленте составляли 3849 млрд руб., при этом все средства Стабилизационного фонда были конвертированы в иностранные валюты в доллары США, евро и фунты стерлингов [4].

Положениями ч. 15 ст. 5 Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ также установлено, что средства Стабилизационного фонда РФ и в долларах США, и в евро, и в фунтах стерлингов перечисляются на счета Резервного фонда и Фонда национального благосостояния в соответствующих иностранных валютах [2].

В соответствии с этим 30 января 2008 г. было переведено в Резервный фонд 56426,97 млн долл. США, 38214,10 млн евро и 6313,23 млн фунтов стерлингов, что в рублевом эквиваленте составило 3069 млрд руб.

Согласно положениям п. 3 ст. 96,9 Бюджетного кодекса РФ Резервный фонд формируется за счет [1]:

- дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в случае, если накопленный объем средств Резервного фонда не достигает его нормативной величины, установленной в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи;

- доходов от управления средствами Резервного фонда.

Определенная часть указанных нефтегазовых доходов в виде нефтегазового трансферта ежегодно направляется на финансирование расходов федерального бюджета. Величина нефтегазового трансферта утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

В 2012 году было предложено бюджетное правило, включавшее два новшества:

- цена отсекаемых нефтегазовых доходов должна не прогнозироваться, а рассчитываться на основе статистических данных за предыдущие годы как трендовый показатель;

- объем расходов бюджета должен определяться как сумма ненефтегазовых доходов и нефтегазовых доходов в рамках расчетной цены на нефть плюс максимально возможный дефицит бюджета в размере 1 % ВВП.

Официально бюджетное правило начало действовать с 1 января 2013 года. Цена отсечения рассчитывалась за период в пять лет и составила 91 доллар за баррель. Нужно отметить, что к 2018 году расчетный период должен составить десять лет. В 2014 году цена отсечения выросла до 92 долларов США за баррель.

Даны понятия нефтегазовых доходов, нефтегазового дефицита федерального бюджета, нефтегазового трансферта, понятия и источники формирования Резервного фонда и Фонда Национального благосостояния, определены органы, осуществляющие управление средствами данных фондов.

Можно сделать вывод о том, Резервный фонд – это специальный государственный фонд, созданный за счет доходов от экспорта природных ресурсов, равномерно и финансово обособленный от других государственных активов, средства которых предназначены для долгосрочных финансовых вложений в различные классы финансовых активов.

Резервный фонд представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учёту и управлению в целях осуществления нефтегазового трансферта в случае недостаточности нефтегазовых доходов для финансового обеспечения указанного трансферта.

Несмотря на то, что в настоящее время в связи со сложной экономической ситуацией, средства фондов расходуются быстрее, чем пополняются, правительство не ставит перед собой задачу полностью исчерпать средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, а напротив – стремится организовать бюджетную политику таким образом, чтобы данные фонды оставались стратегическим резервом государства.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 25.12.2012 N 268-ФЗ (ред. от 07.05.2013) "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части использования нефтегазовых доходов федерального бюджета / <http://expert.ru/northwest/2014/50/toplivnoe-obespechenie-sevmorputi>.

2. Федеральный закон 26.04.2007 №63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации»/ zakonbase.ru/content/base/258175.

3. Ибраев Р.Х. Роль суверенных фондов на современном глобальном рынке капитала.//Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. - №9. – с.98.

4. Сухарев А.Н. Резервный фонд и фонд национального благосостояния: финансовая конструкция и итоги функционирования // Финансы и кредит. 2009. №40. С. 50-59.

5. Элякова И.Д. Эффективность увеличения и использования фонда национального благосостояния государства // Современные научные исследования. Выпуск 2. – Концепт. – 2014. – ART SS165. - URL. <http://e-koncept.ru/2014/SS181.htm> - Гос.рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Ушаков Д.А.

*Аспирант кафедры Менеджмент организации
Московского государственного индустриального университета
г. Москва, РФ*

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

В эпоху глобализации НТП развивается с колоссальной скоростью. Соответственно, разработка и внедрение новых технологий требует грамотных управленцев, требует грамотного подхода к внедрению, требует особый подход и учет всех важных факторов. С учетом вышеизложенного, процесс управления инновациями на предприятиях и в отраслях должен основываться, прежде всего, на тех возможностях, которые субъектам рынка предоставляют различные организационные формы инновационной деятельности, такие как бизнес-инкубаторы, технопарки, ФПГ, венчурные компании и т.д. Деятельность данных учреждений позволяет предприятиям значительно снизить риски и повысить эффективность инновационного менеджмента.

Инновационный процесс может осуществляться в местных, региональных, государственных (федеральных) и межгосударственных границах. Все участники имеют свои цели и учреждают свои структуры для их достижения.

Основных крупных форм организации инновационной деятельности не так много: консорциум, концерн, финансово-промышленные группы.

Особое внимание стоит обратить на такие формы организации инновационной деятельности в России как госкорпорации (в особенности – ГК «Роснано», не так давно переформированную в ОАО «Роснано»), а так же на венчурные фонды (представителем которых в России является ОАО «РВК»).

Роснано представляет собой некий фонд, осуществляющий инвестиции в инновационные проекты, которые после прохождения всех стадий экспертизы признаются инновационными и прибыльными, то есть корпорация осуществляет вложения только в те проекты, которые способны за 5 лет принести 250 млн. руб. прибыли.

Основным условием для каждого проекта, направленного в ОАО «Роснано», является наличие частного инвестора, так как, в соответствии с ее стратегией, финансирование проектов осуществляется не более чем на 50% от стоимости проекта.

Основной целью ОАО «РОСНАНО» является коммерциализация нанотехнологических разработок, создание на их основе реально работающего бизнеса. Компания выступает финансовым соинвестором в проектах, обладающих значительным экономическим потенциалом.

К преимуществам венчурных организаций следует отнести то, что, разрабатывая принципиально новые технологии и изделия, они могут одновременно выявлять наиболее перспективные направления инноваций и

тупиковый путь развития исследований, что приводит к значительной экономии ресурсов. Значимость венчурных организаций состоит так же в том, что они стимулируют конкуренцию, подталкивая крупные объединения (компании) к инновационной активности.

Осознание важности и полезности сектора венчурного инвестирования послужило толчком к созданию современных венчурных фондов, ярким представителем которых является Российская венчурная компания.

ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») создано в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 7 июня 2006г. №838-р с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

Основными целями деятельности ОАО «РВК» являются стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Роль ОАО «РВК» в инновационной системе – это роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологичного сектора в целом.

Названные выше РОСНАНО и РВК очень часто совместно финансируют и развивают одни и те же проекты. Происходит это в рамках взаимодействия институтов развития РФ.

С учетом вышеизложенного, процесс управления инновациями на предприятиях и в отраслях должен основываться, прежде всего, на тех возможностях, которые субъектам рынка предоставляют различные формы инновационной деятельности, такие как бизнес-инкубатор, технопарк или венчурный фонд.

Однако, при всем многообразии форм организации инновационной деятельности и их комбинированием, не всё так радужно. В России разные формы и их взаимодействие друг с другом представлены не очень широко. Связано это с тем, что осуществление инновационной деятельности в России имеет ряд особенностей и проблем.

Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для инвестирования;

- низкая ликвидность инвестиций (в т.ч. венчурных), обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора;

- низкая популярность инвестирования в инновации в предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Только решив эти проблемы, можно будет говорить об успешном развитии и эффективном использовании всего многообразия организационных форм

инновационной деятельности. Что, в свою очередь, приведет к развитию высокотехнологичных отраслей экономики и даст возможность России конкурировать в этой области с ведущими странами.

Список использованной литературы

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организации / Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. — М.: Омега-Л, 2008.

2. Инновационный менеджмент/Под ред. Оголевой Л.И. - М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2006.

3. Семенова, А.А. Инновационно-инвестиционный менеджмент: учебное пособие / под общ. ред. М.И. Лещенко; Московский государственный индустриальный университет. - М.: МГИУ, 2007

4. Венчурная индустрия в России: история, реалии, перспективы (обзор). СПб.: РАВИ, 2003

5. www.rusnanonet.ru

6. www.biznesinkubator.ru

7. www.rg.ru

8. www.rusventure.ru

ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Девятьярова А.Д.

*аспирантка кафедры управления персоналом
Государственный Университет Управления
г. Москва, РФ*

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЙ РАБОЧЕЙ СРЕДЫ

Активное развитие рынка консалтинговых услуг в России в последние 20 лет обуславливает актуальность изучения организации труда в таких компаниях, учитывая, что старейшие зарубежные консалтинговые компании существуют уже более 100 лет. С каждым годом услуги консультантов становятся все более популярными, особенно в условиях кризиса, когда стратегически важным становится повышение эффективности деятельности компании при условии сохранения, а иногда и снижения общих издержек. В таких условиях особенно остро встает задача привлечения и удержания как профессиональных консультантов, так и молодых специалистов, пришедших в консалтинг после окончания университета. Эта отрасль – одна из наиболее интеллектуально емких, успех консалтинговой компании во многом зависит от знаний, умений, навыков консультанта, которые тот применяет в процессе ведения проекта.

Отличительными особенностями консалтинговой деятельности являются следующие: образовательный, интеллектуальный, квалификационный уровень персонала значительно выше среднего по сфере услуг; эффективная и долговременная консалтинговая деятельность на рынке возможна лишь при условии оптимального использования интеллектуального, творческого, образовательного потенциала каждого специалиста-сотрудника; практически неприменим формальный контроль за деятельностью персонала; низкая зависимость персонала от фирмы и высокая зависимость фирмы от персонала – такое соотношение существенно ослабляет возможности оказания давления на сотрудников со стороны руководства. [1]

При этом график работы консультантов не нормирован, волнообразен. В период сдачи проектов сотрудники работают по 12-14 часов в день, однако, после сдачи проекта возможно отсутствие заданий либо частичная занятость. Консультанты – люди, отличающиеся творческим подходом к делу, именно от их идей зависит будущее компании – заказчика, поэтому зачастую они не разделяют время на личное и рабочее, идея может прийти даже в выходной день, такие сотрудники постоянно находятся в процессе обдумывания задачи, новой концепции. Однако несмотря на специфический характер деятельности, режим работы в консалтинговых компаниях стандартный – восьмичасовой рабочий день и часовой перерыв на обед. На современном этапе развития такой подход к организации интеллектуального труда устарел и требует совершенствования, так как не способствует повышению эффективности труда

сотрудников. Также остро встает проблема удержания специалистов, создания такой системы организации труда в консалтинговой компании, которая позволит максимально использовать кадровый потенциал сотрудников, повысит творческую составляющую в работе, уменьшит показатель текучести персонала.

Согласно исследованию 2013 года одной из крупнейших мировых консалтинговых компаний Deloitte важнейшей тенденцией в развитии управления персоналом в ближайшей перспективе является создание гибких рабочих мест. Одной из предпосылок возникновения этой тенденции является конкуренция за кадры и изменяющиеся ожидания. Высокий уровень безработицы в мире не создал избытка кадровых ресурсов, как предсказывалось. Вместо этого, многие руководители испытывают нехватку сотрудников на ведущие позиции. В борьбе за самых квалифицированных сотрудников гибкие рабочие условия могут стать решающим фактором: каждый третий работник сообщает, что возможность совмещать работу и личную жизнь является наиболее важным фактором при выборе работы. Следующая предпосылка - естественность использования цифровой технологии. Мобильные технологии и онлайн-инструменты меняют процесс ведения бизнеса — и ни одно другое поколение не использует их настолько, насколько поколение 20-летних. И в-третьих, в современных условиях происходит изменение традиционных представлений о рабочем месте. Сотрудники больше не связаны между собой местоположением — при открытой организации управления кадрами они могут работать вместе из любой точки земного шара. Поскольку все больше команд работает в разных часовых поясах, традиционный график работы с 9:00 до 17:00 может устареть. [2, с.33]

Еще один аргумент в пользу создания более гибкой системы организации труда – теория поколений. «Поколения. История будущего Америки» — так называется книга экономиста и демографа Нейла Хоува и историка Вильяма Штрауса, вышедшая в 1991 году. Авторы теории поколений выяснили, что примерно каждые 20 лет появляется новое поколение со своими ценностями, и молодежь ведет себя не так, как их родители в том же возрасте. Поколение Y – молодые люди, родившиеся в 1985-2000 гг. Именно это поколение составит в ближайшем будущем основу человеческого капитала компаний. 72% из тысячи молодых людей до 30 лет, опрошенных компанией Naus¹, в 2014 году в России, отметили, что для них важна интересная работа, для 41% важен гибкий график. [3, с.38] Представители данного поколения особенно ценят психологический комфорт на рабочем месте, интересную и содержательную работу, равноправную конкуренцию, партнерство, коллегиальное принятие решений. Они мобильны, зачастую не привязаны к одной организации, не приемлют жесткую организационную структуру, предпочитают проектный вид деятельности. Такие сотрудники видят перспективы развития цифровых технологий, стремятся к расширению свободного времени для удовлетворения

¹ Naus - один из ведущих игроков на мировом рынке рекрутмента

всех своих потребностей, хобби и увлечений. Такая характеристика вполне соответствует описанию увлеченного молодого специалиста, занятого в консалтинге. Однако тот режим труда, который существует в компаниях на данный момент, никак не способствует привлечению таких специалистов, напротив, повышает текучесть кадров и затраты на поиск и отбор новых сотрудников, что в условиях той высококонкурентной отрасли, какой является консалтинг, может отрицательно сказаться как на репутации, так и на прибыли компании.

Решением назревшей проблемы может стать исключительно результативная рабочая среда (ROWE – Results Only Work Environment). Эта инновационная система организации труда была полностью внедрена в американской компании Best Buy в 2005 году. Целью этого радикального эксперимента стала реорганизация рабочих мест и достижение максимальной сбалансированности трудовой и личной жизни персонала, придание нового смысла самому понятию работы. Концепция ROWE отменяет большинство традиционных правил организации деятельности, таких как: приход в офис каждое утро, присутствие на рабочем месте определенное количество часов и т.п. Вместо этого сотрудники могут сами решать, как, где и когда им выполнять свои обязанности. Работают ли они в офисе, дома или в любом другом месте, теперь они затрачивают на это именно столько времени, сколько фактически требуется. Присутствие на совещаниях, как правило, не обязательно. Единственным критерием оценки продуктивности сотрудников теперь стало то, насколько успешно они справляются со своими обязанностями. В подразделениях-участниках этой программы количество увольнений по собственному желанию оказалось на 3,2% ниже, чем в других командах, а производительность труда с применением данной системы повысилась в среднем на 35%. [4]

Вполне возможно, что в будущем основой организации труда в консалтинговых компаниях станет результативная рабочая среда, которая позволит повысить качество трудовой жизни консультантов, уровень их лояльности по отношению к компании, даст свободу выбора методов выполнения поставленных задач, а деятельность сотрудников будет оцениваться лишь по полученным результатам, что вполне соответствует характеру труда, а также целям и задачам компаний. Отработанное время и присутствие на рабочем месте уже не будут являться показателями эффективности труда в сфере консалтинга, где основными инструментами работы являются интеллект и современные средства коммуникации и сбора информации.

Литература:

1. Управление кадрами в консалтинговых организациях // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» URL: http://www.cfin.ru/consulting/consult_personnel-3.shtml (дата обращения: 10.01.2015)
2. Отчет компании Deloitte Расширяя горизонты: Тенденции в области управления персоналом 2013. - 2013

3. Фуколова Ю. Игрек неизвестный: Плюс - «минус» игрек. Как живет и покупает поколение чудес // Коммерсантъ Секрет Фирмы. - 2014. - №6

4. Организация труда: отказ от старых правил? // Информационный портал для специалистов по кадрам и управлению персоналом: Справочник по управлению персоналом URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/307/8066/> (дата обращения: 10.01.2015)

Лапкова А.Г.

ст. преподаватель кафедры

*Организация и управление наукоемкими производствами
Омский Государственный Технический Университет*

г. Омск, РФ

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ТРУДОВОЙ ДЕМОКРАТИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В условиях становления нового постиндустриального информационного общества, важнейшей особенностью которого является резкое повышение роли человеческого фактора и в управлении, и в производстве, все активнее предпринимаются попытки перехода к социально-психологическим и духовным методам воздействия на рабочую силу, уделяя особое внимание заинтересованности трудящегося человека в принятии решений.

Следовательно, необходимо продолжать постоянное изучение основных направлений в развитии трудовой демократии, как в нашей стране, так и за рубежом, с целью совершенствования социально-трудовых отношений и дальнейшей демократизации трудовой среды. Важность исследований в данной области обусловлена и тем, что современные социально-экономические концепции рассматривают демократию в качестве необходимого условия развития всего общества. А в сам термин «демократия» вкладываются различные смысловые аспекты и оттенки, в том числе, характеризующие её как форму устройства любой организации, основанной на равноправии её членов, периодической выборности и отчётности органов управления, принятия решений в ней по принципу большинства.

Известно, что труд – это не просто целесообразная деятельность людей по изменению природных веществ для удовлетворения собственных потребностей, но и взаимодействие людей в процессе трудовой деятельности и обмена её результатами.

Опираясь на общеизвестные трактовки понятий «труд» и «демократия», можно предположить, что смысловое значение термина «трудовая демократия», применительно к сфере социально-трудовых отношений, в общем виде – это не что иное, как целесообразная совместная деятельность людей и социальных групп, предполагающая активное и равноправное участие в данной деятельности всех субъектов трудовых отношений.

Наиболее часто в отечественной литературе в качестве синонима понятия «трудовая демократия» применяется термин «производственная демократия»,

которая предполагает «введение в систему управления предприятием наёмного работника в качестве субъекта управления»[5, с.145].

Попов Ю.Н. и Шевчук А.В. в своём учебном пособии предлагают рассматривать производственную демократию по аналогии с политической демократией, которая дала всем гражданам право на участие в политической жизни своей страны[3, с.69].

В зарубежной и отечественной научной литературе часто встречается термин «индустриальная демократия», отражающий степень проявления силы работников и их представителей в области решений, касающихся места их занятости, и связанный с изменением распределения власти непосредственно на рабочем месте [4, с.1070]. Также этот термин используется для обозначения структур и институциональных механизмов, которые предоставляют работникам или лицам, представляющим их интересы, возможность влияния на принятие решений, касающихся их работы[4, с.191]. В США индустриальная демократия обозначается термином партисипация (от лат. *participatio* – участие; франц. *participation* – соучастие, сопричастность). В данном случае, участие или соучастие работников в управлении может устанавливаться прямо или косвенно, а именно, через представителей.

На современном этапе формы участия работников в организации и управлении предприятием постоянно эволюционируют, появляются новые модели, поэтому чёткие границы между различными видами индустриальной демократии, определить сложно. Учитывая данный факт, выделим и рассмотрим основные её типы, которые являются наиболее известными в мировой практике.

К первому типу отнесём *введение сотрудников в совет директоров* или *представительство в наблюдательном совете*. В компетенции наблюдательного совета может входить право назначать или отзывать членов правления, требовать отчета правления и даже проверять наличие материальных ценностей.

В этом же контексте используется термин «*совместная выработка условий*», как раз обозначающий участие работников в советах директоров. Юридически оформленная «совместная выработка условий» существует в Дании, Норвегии, Люксембурге, Германии, Австрии и Швеции. В тех странах, где крупные предприятия имеют двухуровневую структуру управления, представители работников заседают в наблюдательном совете, который проводит в жизнь политику корпорации, принимает решения о расширении, слиянии или закрытии, утверждает значимые инвестиционные проекты и назначает членов совета высшего менеджмента (Австрия, Германия, Нидерланды).

Ко второму типу индустриальной демократии можно отнести *рабочие советы* и институты, подобные им. Рабочий совет или совет рабочих – это структурное образование, существующее на уровне предприятия и избираемое наёмными работниками предприятия. В их полномочия входит обсуждение широкого круга вопросов, таких как отбор и обучение персонала,

технологические изменения, способные повлиять на интенсивность и содержание труда, безопасность, вопросы социального обеспечения и т.д.

К образованиям, подобным рабочим советам, можно отнести *производственные комитеты*, представляющие собой органы, в которых представители рабочих имеют паритетные права с органами, занимающимися распределением и оценкой труда на предприятии[2, с.554].

К третьему типу индустриальной демократии отнесём *инициативу или представительство профсоюзов*, исходя из того, что трудно представить, что, например, в крупной, многотысячной организации работник один на один реализует право соучастия в управлении, даже если таковое предоставлено. А механизмом реализации этого права могут выступать общественные организации и профсоюзы, в том числе. Аналогично уже рассмотренным видам и типам индустриальной демократии, модели представительства профсоюзов и модели коллективных договоров различаются как в разных странах, так и в пределах одного государства.

К четвёртому типу индустриальной демократии можно отнести *программы самоуправления внутри цеха* или *цеховые программы*, распространённые в США и Швеции.

Несомненно, что в современных условиях повысить эффективность применения любого из перечисленных выше типов индустриальной демократии, может их сочетание с участием работников в прибыли предприятия, т.к. такая система, способствует повышению продуктивности компании путём увеличения заинтересованности каждого в результатах своего труда.

На современном этапе, когда речь идёт о том, что работники являются собственниками капитала, и, значит, автоматически, на законном основании, участвуют в прибыли и играют более значительную роль в управлении предприятием, можно говорить об экономической демократии, как ещё одной разновидности трудовой демократии.

Экономическая демократия показывает разнообразие форм участия наёмного персонала во владении компанией, в которой он работает[4, с.1070]. А основными современными формами собственности работников, занятых в организации, являются акционерные общества и производственные кооперативы.

Термином «акционерное общество» обозначают коммерческие организации, уставный капитал которых разделён на определённое число равных долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией).

В свою очередь, производственный кооператив – это добровольное объединение граждан для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности.

Согласно трактовке А.А. Дикарёвой и М.И. Мирской, производственный кооператив является одной из главнейших форм повышения трудовой активности населения, одним из способов ускорения социально-экономического развития страны. А кооперативная собственность, по их мнению, позволяет человеку более полно проявлять свои способности, а также

наиболее эффективно использовать труд таких категорий, как инвалиды, пенсионеры, многодетные матери[1, с.106].

Существующее многообразие современных систем участия работников в деятельности предприятия свидетельствует о постоянном развитии трудовой демократии и, значит, перестройке корпоративного менеджмента по пути децентрализации управления, которая подразумевает дальнейшее углубление и расширение объёмов участия персонала, а также делегирование прав и ответственности низовым звеньям организации[3, с. 50].

Это объясняется тем, что решающим факторов рыночной экономики и условием конкурентоспособности предприятий, становятся новаторство, предприимчивость и инициатива, которые способны развернуться в полной мере только при условии большой автономии их носителей, а также при наличии у них прав для самостоятельного принятия решений, распоряжения ресурсами, а иногда и владения ими.

Список использованной литературы

1. Дикарёва А.А., Мирская М.И. Социология труда: Учеб. Пособие для студентов вузов, обуч. по спец. «Экономика и социология труда». – М.: Высш. шк., 1989. – 304 с.
2. Маркович Д. Социология труда: Пер. с сербскохорв. / Общ. ред. и послесл. Н.И. Дряхлова и Б.В. Князева. – М.: Прогресс, 1988. – 632 с.
3. Попов Ю.Н., Шевчук А.В. Введение в социологию труда и занятости: Учеб. Пособие. – М.: Дело, 2005. – 200 с.
4. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
5. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

Павлова И.Д.

*Аспирант кафедры экономической теории и экономики труда
Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.
Саратов. Россия*

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ДОСТОЙНЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ»

Российская Федерация, согласно Конституции, является демократическим и социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Стратегической целью, стоящей перед государством, как отмечено в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в реализации конституционных прав граждан.

Это предполагает высокие стандарты благосостояния человека, достижение показателей уровня доходов и качества жизни россиян, характерных для развитых экономик.

Согласно данным LegatumInstitute, опубликованным на сайте <http://bs-life.ru/makroekonomika/uroven-zizny2012.html>, Россия занимает 61 место по уровню жизни, уступая большинству европейских стран. В связи с этим возникает вопрос, какой уровень жизни следует считать достойным, каково содержание категории «достойный уровень жизни». При ответе на этот вопрос следует основываться на междисциплинарном подходе.

При раскрытии содержания концепта «достойный уровень жизни» следует обратиться к трактовкам этого понятия, прежде всего, в правовых российских и международных документах. Закрепление права на достойный уровень жизни в Конституции РФ соответствует общепризнанным принципам и нормам международного права. Так, Всеобщая декларация прав человека (1948 г.) в ст. 22 провозгласила право каждого члена общества на достойный уровень жизни и на осуществление необходимых для поддержания его достоинства и для свободного развития его личности прав в экономической, социальной и культурной областях. Статья 25 Декларации закрепляет, что каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинской уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по независящим от него обстоятельствам [1].

Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966 г.) признал право каждого человека на достойный уровень жизни, включая социальное страхование, а также право каждого на достаточный уровень жизни для него и его семьи, включая достаточное питание, одежду и жилище, и на непрерывное улучшение условий жизни. Следовательно, право на достойный уровень признается одной из общечеловеческих ценностей в цивилизованном обществе, и соответствующие обязанности возлагаются на Российское государство в силу норм международного права.

Знакомство с трактовками достойного уровня жизни, данными в Декларации прав человека, в Конституции Российской Федерации, и сравнение этих трактовок с восприятиями россиян своего уровня жизни в сопоставлении с уровнем жизни жителей экономически развитых стран свидетельствует о различиях в представлениях о том, какой уровень жизни следует считать достойным. Представления об уровне жизни меняются со временем и связаны не только с уровнем доходов населения, но и с уровнем его культуры, другими составляющими [2, с. 647]. При определении понятия «достойный уровень жизни» следует обратиться к трактовке К.Марксом определения стоимости рабочей силы. К. Маркс считал, что «в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент. Однако для определенной страны и для определенного периода объем и состав необходимых для рабочего жизненных средств в

среднем есть величина данная» [3, с 182]. Подобно этому, на наш взгляд, и представления о достоинстве уровня жизни для определенной страны и для определенного периода развития страны есть величина данная. В каждый данный период представления о достоинстве уровня жизни должны быть соразмерены с уровнем развития производительных сил, с ресурсами общества, коллектива, отдельного человека. Категория «достойный уровень жизни» содержит в себе исторический и моральный элемент, находится в зависимости не только от экономического уровня развития общества, но и от его менталитета, представлений о нравственности. Можно сказать, что происходит хабиитуализация – опривычивание того объема и структуры предметов потребления, которые входят в понятие достойного уровня жизни. Нравственное определение достойного уровня жизни не должно противоречить нравственным нормам общества, безнравственно кичиться роскошью и демонстрировать паразитическое существование.

Рассмотрение экономической категории достойного уровня жизни основывается на концепции достойного труда. В содержание концепции Достойного труда, разработанной Международной Организацией Труда (МОТ) в конце XX и начале XXI веков, в том числе входят и характеристики труда, который приносит адекватный доход и обеспечивает социальную защищенность. Достойный труд подразумевает полный и свободный доступ к возможностям зарабатывать и получать доход [4]. Реализация концепции достойного труда предполагает достойный уровень жизни, достойному труду должен соответствовать и достойный уровень жизни. Хотя в число характеристик достойного труда уровень жизни не включен, но реализация концепции достойного труда предполагает достойный уровень жизни. Обычно при характеристике уровня жизни учитываются два ключевых показателя – прожиточный минимум и уровень доходов семьи. Однако понятие прожиточного минимума предусматривает удовлетворение физических потребностей, невзирая на то, что для удовлетворения духовных потребностей также нужны средства, но они не отражены в прожиточном минимуме, хотя и составляют существенную характеристику уровня жизни.

Достойный уровень жизни должен предполагать не только возможность удовлетворения потребностей человека на некотором необходимом уровне, но и на более высокой степени, которая должна как соответствовать определённым объективным количественным показателям, так и учитывать представления населения о том, какая степень удовлетворения потребностей будет рассматриваться самим населением в качестве достойной. Представления о достойном уровне жизни не являются раз и навсегда заданными, они находятся в зависимости от многих факторов, дать ему однозначное определение и, тем более, количественно выраженное, представляется сложным. Однако сложность не означает невозможность. Следует присоединиться к мнению Филипповой Э.М. о том, что «необходимо законодательно закрепить понятие «достойный уровень жизни», указать категории, которые определяют этот уровень, обозначить значение достойного уровня жизни в системе социальной защиты населения» [5, с. 62.].

Обеспечение каждому россиянину достойного уровня жизни понимается, как возможность обладать и пользоваться благами современной цивилизации: иметь надлежащие жилищные условия и медицинское обслуживание, современную бытовую технику, средства передвижения, рациональное и калорийное питание, возможность пользоваться услугами предприятий сферы обслуживания, культурными благами и др.

Достойная жизнь невозможна и без свободного развития личности, предоставления ей возможности усвоить достижения науки, культуры, получить профессию. Поэтому в число показателей достойного уровня жизни необходимо включать и такие, которые характеризуют ситуацию с возможностью удовлетворения духовных потребностей в сферах образования и культуры.

На наш взгляд, достойный уровень жизни следует понимать как некоторый ориентир, индикатор уровня жизни, к которому следует стремиться, который должен охватывать как объективные, так и субъективные стороны категории «уровень жизни». Удовлетворение потребностей населения на этом уровне обеспечивает не только воспроизводство рабочей силы, но и развитие личности человека. Категория «достойный уровень жизни» предстает как категория и права, и экономики, и нравственности, и психологии, и экологии. «Обязательной составляющей стандартов достойного уровня жизни должны быть и экологические факторы, наличие благоприятной, здоровой окружающей среды» [6]. Реализация того, насколько уровень жизни населения той или иной страны является достойным, непосредственно определяется социальной политикой того или иного государства, поэтому категория «достойный уровень жизни» является и политической категорией.

Список использованной литературы

1. Всеобщая декларация прав человека. Принята резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года//[url://base.garant.ru/10135532/#25](http://base.garant.ru/10135532/#25) Дата обращения к ресурсу: 02.09.14.

2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2006.

3. Маркс К.Капитал. Том 1. М., 1957.

4. Рогожникова Юлия Сергеевна. Формирование уровня заработной платы в рамках концепции Достойного труда / Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Выпуск 3, май – июнь 2014. <http://publ.naukovedenie.ru>.

5. Филиппова Э. М. Принцип «ориентация на достойный уровень жизни» в социальном обеспечении Российской Федерации./ Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Право». 2014. том 14. №1. С. 59-62.

6. Д. С. Велиева. Проблемы конституционной концептуализации понятия «достойная жизнь»/ Ленинградский юридический журнал. 2014. № 2 (36). С. 74-84.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Докшин С.А.

Аспирант

Московский Педагогический Государственный Университет

О ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.

Dokshin Stanislav

Graduate

Moscow State Pedagogical University

ABOUT THE FORMATION OF THE FINANCIAL MECHANISM MANAGEMENT OF MODERN RUSSIA IN GLOBALIZING WORLD ECONOMY.

АННОТАЦИЯ.

В статье не рассматривается устройство финансового механизма современной России, а описываются общие условия и складывающиеся тенденции в мире финансовой глобализации. Рассмотрены подходы к тому, что необходимо сделать и как улучшить формирование финансового механизма страны.

Ключевые слова: экономика России; финансовая глобализация; финансовый механизм.

ABSTRACT.

The article is not considered an organization of the financial mechanism of modern Russia, but there describes the general conditions and emerging trends in the world of financial globalization.

The approaches to what should be done and how to improve the financial mechanism of the formation of the country are reviewed.

Keywords: Russia's economy; financial globalization; financial mechanism.

Окончилось противостояние капиталистической и социалистической систем, и казалось, что мировое сообщество направит усилия на решение общих задач. Однако два десятилетия этих задач пока не решили. Ключевыми вопросами остаются открытыми в таких сферах, как: порядок распределения ответственности и издержек между правительствами, международными организациями, корпорациями и индивидами и о механизме регулирования взаимоотношений в рамках «глобальной повестки дня» [1].

Индустриальное общество достигло условий регулирования в международном масштабе. Компьютерная технология существенно облегчает связь; расчеты между участниками сделок теперь занимают считанные минуты в различных странах. Создаются международные органы, унифицируются правовые нормы и стандарты.

Глобализация экономик усиливает неустойчивость. Пока еще не создано, не выработано эффективных средств для того, чтобы регулировать глобальную финансовую систему. Более прочно на мировых рынках чувствуют себя те, кто способен регламентировать перемещение ликвидности средств [2].

Страны-члены СНГ признали, что поиск направлений новой экономической стратегии развития своих государств и направлений интеграции за пределами бывшего постсоветского пространства пока не приносит удовлетворения ни одной стране. Нет ожидаемой помощи из-за рубежа. Инвестиции не растут, внутренние рынки перенасыщены товарами из дальнего зарубежья, свои же производственные мощности используются на одну четверть [3].

Ухудшается структура экономики СНГ, усиливается сырьевая ориентация. В России, Беларуси, Украине снижается доля продукции с высокой степенью обработки. За 1990-е г.г. примерно на 50% возросла энергоемкость ВВП в связи с недоиспользованием производственных мощностей.

Для того, чтобы страны Содружества начали экономически существенно влиять на рынки Европы и Азии, им необходимо до конца XXI века увеличить свой общий товарооборот в 2 раза, а объем ВВП – в 1,5 раза.

Понятие финансовой глобализации мирового хозяйства можно охарактеризовать как усиление экономической зависимости стран друг от друга, которое ведет к расширению сферы международных финансовых отношений, возрастанию объемов операций на международных финансовых рынках и увеличению денежных потоков между государствами [4].

Финансовая глобализация включает в себя:

- международные финансовые рынки;
- экономические субъекты, которые функционируют на этих рынках (ТНК, ТНБ и финансовые корпорации, правительства и центральные банки национальных государств, международные финансовые организации и др.);
- новые финансовые инструменты, появляющиеся на основе оборота традиционных объектов купли-продажи на мировых финансовых рынках (деньги, инвестиции, кредиты, ценные бумаги и др.);
- технологическая база финансовой глобализации, которая связана с созданием всемирных информационных сетей.

Главная проблема, которая связана с глобализацией в XXI веке, заключается в создании условий для сообщества и ресурсов окружающей среды, чтобы глобализация служила интересам человека, а не только увеличению прибылей [5].

Процессы глобализации обострили кризис в России существенно и затруднили выход из него. Россия стала слабым звеном мирового финансового рынка, по которому сильно ударил финансовый кризис 1998 года. Отток иностранного капитала, который в основном представлен краткосрочными портфельными инвестициями спекулятивного характера, обострение долгового кризиса, банкротство банковской системы, крах фондового рынка, падение курса рубля стали последствием.

Лауреат Нобелевской премии - Дж. Стиглиц - точно определил концепцию «новой структурной экономики». В ней удачно соединены уроки экономического роста Восточной Азии (самого быстрорастущего региона мира) и экономическая теория развития [6].

Новая структурная экономика – это способ устойчивого развития, который построен на уроках истории и экономической практики [7].

В основу положена идея о необходимости принимать во внимание структурные особенности экономики при выработке экономической политики. Правительства должны стимулировать появление и развивать отрасли, в которых у их стран есть скрытые конкурентные преимущества и для успешной работы фирм есть достаточные запасы факторов производства, а приобретение недостающих в стране на мировом рынке не приведет к банкротству фирмы. Новая структурная экономика, по определению профессора Линя, это «неоклассический подход к структурам и их динамике в процессе экономического развития» [8], который одинаково удобен для стран с разным уровнем дохода – низким, средним и высоким.

По мнению Дж. Стиглица существо современных экономических проблем мы только начинаем понимать. Следует учитывать возникающие альтернативы и выбирать приоритеты развития при проведении той или иной политики. Нужны новые обсуждения и исследования, если действительно есть желание понять, как достигнуть тех многообразных целей, которые стоят перед человечеством.

Глобальные проблемы – это не совокупность национальных проблем, т.к. в каждой отдельно взятой стране есть собственные проблемы с климатом, экологией, финансами, энергетикой, которые решают на национальном уровне. Глобальные эффекты появляются в результате столкновения интересов на международном уровне, когда действия экономических агентов в одной стране косвенно затрагивают интересы экономических агентов в других, даже весьма удаленных регионах. В условиях разнородной институциональной среды – как формальной (правовой), так и неформальной – решать глобальные проблемы на глобальном уровне намного сложнее, чем в рамках правового режима одной страны [9].

Финансовая глобализация вызвала неоднозначные, многообразные экономические и социальные последствия. Позитивный эффект заключается в том, что упрощается доступ разнообразных участников на глобальных финансовый рынок, ускоряется интеграция стран путем создания наднациональной системы регулирования трансграничных финансовых потоков; повышается доступность финансовой информации для участников глобального финансового рынка; упрощается доступ к иностранным финансовым ресурсам, технологическому и управленческому опыту [10].

К очевидным негативным последствиям относится перемещение между странами огромных масс высококапитального спекулятивного капитала, что может резко ухудшить в этих странах состояние национальной экономики. В итоге на глобальном финансовом рынке увеличиваются финансовые риски, что ведет к периодическому возникновению мировых финансовых кризисов.

Согласно следствию из теоремы Коуза, эффективность итогового размещения ресурсов зависит от первоначального распределения прав собственности на них и издержек их перераспределения. В глобальном масштабе это особенно очевидно, тем более что издержки международной передачи прав собственности весьма высоки, следовательно, затруднена передача активов более эффективному хозяину, готовому за них заплатить [11].

Законодателю необходимо устанавливать наиболее эффективное распределение прав собственности. В глобальной экономике место законодателя у «исторической случайности» - последствия возникновения государств, заключения соглашений, окончания войн. В большинстве случаев отсутствуют единые конституционные правила.

Распределение правомочий собственности в глобальном масштабе, в итоге, связано со значительными транзакционными издержками. Нет гарантии, что права окажутся у эффективных собственников. Все это создает дополнительные правовые издержки - «неблагоприятный инвестиционный климат».

Экономисты и социологи задумываются над вопросом, каким будет общество будущего. Как отразится на различных сторонах жизни распространение новой информационной технологии? Дэниел Белл утверждает, что постиндустриальное общество означает движение от промышленной экономики к экономике с преобладанием сферы услуг. Экономическая власть перейдет от собственников к носителям знаний, обладателям информации. Вместо стандартного производства будет носить специализированный, индивидуальный характер. Определяющую роль в обществе, которое придет на смену индустриальному, будет играть изменение целей, интересов, стимулов деятельности [12].

Примерно по такой же схеме строится общество по мнению Элвина Тоффлера. Технологическую революцию рассматривается им как «третья волна» в истории экономических переворотов.

Э.Тоффлер пишет о кризисе ценностей, под которым понимает кризис личности. Переход к обществу «третьей волны» означает не только растущую способность к самостоятельности, творчеству, изобретательности, многообразие возможностей; но и таит в себе опасности обострения социальных конфликтов и катаклизмов. Новая волна несет с собой углубление дифференциации общества, нарастание темпа исторических изменений.

К парадоксальному выводу о возможности «глобальной катастрофы» пришла группа исследователей под руководством Дениса и Донелы Медоуз.

В то время, как непрерывно растут потребности населения, топливо и сырье становятся дефицитными. Ресурсы истощаются и ожидается, что фаза роста завершится в ближайшие сто лет.

При существующих тенденциях роста человечество может подойти к определенному «пределу», за которым начнется разрушение городов, природные катаклизмы, истощение ресурсов.

В связи с этим становится очевидным, что самые острые и неотложные проблемы социального развития невозможно решить не расширяя производства товаров и услуг.

Назрела необходимость переосмыслить прежние представления о существовании и содержании таких привычных категорий, как общественные затраты, ценности, товар.

Как отмечалось выше, стоимость товара теперь уже некорректно определять величиной трудовых затрат на отдельном предприятии. Известный теоретик и историк экономической мысли Ю.Ольсевич пишет: «Произошло коренное изменение самих затрат. Ключевую роль заняли не «пропорциональные» непосредственные затраты,

а общие «накладные» затраты общества – на инфрасистемы, науку, образование, здравоохранение и т.д. То, что ранее рассматривалось как вычет из стоимости, создаваемой совокупным рабочим фабрики, ныне превратилось в важнейший элемент общественных затрат, образующих стоимость товара. В эти затраты входит не только живой общественный труд совокупности рабочего инфраиндустрии, но и расход природных ресурсов как фактора, определяющего состояние здоровья и энергии трудящихся и будущий потенциал производительности труда» [13].

Подводя общий итог, важно отметить, что развитие экономики усложнилось, экономические факторы связываются все теснее с социальными, организационными, психологическими и экологическими факторами.

Перед экономической наукой появляется непростая проблема – выработать методологию, позволяющую выявить взаимосвязь между противоречивыми процессами, разнородными элементами.

Мировые финансовые институты регулирования не отреагировали должным образом на происходящие события в период 2005-2009 г.г., что подтвердило несоответствие их деятельности потребностям современного многополярного мира.

Из-за отсутствия рычагов влияния и необходимых инструментов для того, чтобы предотвратить и минимизировать последствия кризисных явлений, мир столкнулся с серьезными экономическими потрясениями и, в итоге, с ростом глобальной социальной нестабильности.

Проблема сформулирована, необходимо ее решение. Нет простых ответов и универсальных подходов. Ведутся дискуссии о многовариантности развития и выборе наиболее верного пути. Нет при этом возможности двигаться вспять.

Здесь хотелось бы привести слова Дж.М. Кейнса о взгляде на мир иными глазами. Он призывал не драматизировать события. «События грядущих годов, - писал Кейнс, - будут направляться не сознательными действиями государственных деятелей, но скрытыми течениями, непрерывно бегущими под поверхностью политической истории, результаты которой никто не в состоянии предсказать. Нам дан лишь один способ влиять на эти скрытые течения; этот способ заключается в использовании тех сил просвещения и воображения, которые изменяют мнение людей. Провозглашение истины, разоблачение иллюзий, уничтожение ненависти, расширение и просвещение человеческих чувств и умов – таковы наши средства» [14].

На смену отжившему однополярному устройству мировой экономики должна прийти система, базирующаяся на взаимодействии нескольких крупных

центров. Но чтобы новый многополярный мир не стал непредсказуемым, необходимо укреплять систему глобальных регуляторов, основанных на международном праве и системе многосторонних соглашений. В связи с этим важно переосмыслить роль ведущих международных организаций и институтов. Новая международная архитектура финансовых отношений должна строиться на принципах совместимости деятельности и гармоничности стандартов национальных и международных институтов регулирования, демократичности и равномерной ответственности за принятие решений, достижения эффективности на основе легитимности механизмов международной координации, прозрачности деятельности всех участников, справедливого распределения рисков.

Для России наиболее оптимальным могло бы стать использование в своих интересах всех лучших возможностей, которые открывает процесс финансовой глобализации, и минимизировать ее негативные последствия.

Необходимо:

- усиливать защиту национальных интересов страны (валютно-финансовую систему, освободиться от импортной зависимости, защищать национальную собственность);

- развивать инновации и делать активные шаги по завоеванию позиций на мировом рынке наукоемкой продукции,

- расширять международное сотрудничество в сфере экономической и научно-технической.

- определить отрасли, которые дали бы сравнительные преимущества в производстве востребованной на мировом рынке продукции. Такой продукцией могли бы стать на перспективу IT-технологии. Необходима диверсификация экономики и развитие ее инфраструктуры.

Несмотря на негативные последствия финансовой глобализации, в ближайшем будущем ей нет альтернативы. Финансовая глобализация может менять свои формы, механизмы реализации и проявления, но при этом она останется постоянной составляющей мировых экономических процессов [15].

На это хотелось бы ответить: Посмотрим. Увидим.

Список литературы:

1. Л. Григорьев, А. Кудрин. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ // Вопросы экономики № 7, 2013. С. 9

2. С.А. Бартенев. История экономических учений. Москва, Инфра-М, 2011. С. 436.

3. А.И. Добрынин, Л.С. Тарасевич. Экономическая теория. Четвертое издание. Питер, 2009. С. 487.

4. С.А. Чернецов. Международные финансы. Учебное пособие. Магистр, Инфра-М, 2011. С. 527.

5. С.И. Лушин, В.А. Слепов. Финансы. М., Экономистъ, 2007. С. 661.

6. МВФ (2012) Человек, у которого хватит терпения варить камень // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал Международного Валютного Фонда. Сентябрь 2012. Вып. 49. №3 С. 4-7.

7. Lin J Y (2012). The Quest of Prosperity: How Developing Economies Can Take Off. Princeton and Oxford: Princeton University Press P.9.
8. Lin J Y (2012). The Quest of Prosperity: How Developing Economies Can Take Off. Princeton and Oxford: Princeton University Press P.239.
9. Л.Григорьев, А. Кудрин. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ // Вопросы экономики № 7, 2013. С. 14.
10. С.А.Чернецов. Финансы. Учебное пособие. Магистр, Инфра-М, 2011. С. 524-525.
11. Л. Григорьев, А. Кудрин. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ // Вопросы экономики № 7, 2013. С. 17
13. Ольсевич Ю. Трансформация хозяйственных систем. М., 1994. С.32.
12. С.А. Бартенев. История Экономических учений. Инфра-М, 2011. С. 438.
14. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. М., 1993. С. 66.
15. С.А. Чернецов. Международные финансы. Учебное пособие. Магистр, Инфра-М, 2011. С. 526.

Щаева Е.

ст. гр. БМН (ФМ)-402

Поволжский государственный университет сервиса,

Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель:

Корнеева Елена Николаевна

к.э.н., доцент

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях развития рыночных отношений финансовая устойчивость предприятия как объект управления приобретает особую актуальность. В настоящей статье сформулированы основные концептуальные положения, принципы, функции управления финансовой устойчивостью предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, малый бизнес, механизмы повышения финансовой устойчивости, деятельность, анализ.

Анализ финансового состояния малых предприятий свидетельствует о том, что многие предприятия, имеющие достаточный уровень рентабельности продаж, рентабельности активов, попадают в группу финансово неблагонадежных из-за несоответствия нормативным значениям финансовых коэффициентов [1, с. 114].

Успешная деятельность предприятий малого бизнеса достигается тогда, когда их подходы к обеспечению финансовой стабильности предприятий имеют положительную динамику, когда, несмотря на нестабильность отраслевой специфики, главным является достижение именно долгосрочных стратегических экономических задач, а не кратковременных результатов.

Изучение проблемы финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса представляется интересным еще и потому, что малые предприятия,

имея особую чувствительность к ситуациям конкурентного рынка и более непосредственную связь с потребителями, особенно тесно связаны с решением главной конституционной цели российского государства как государства социального - с повышением качества жизни его граждан.

Финансовая устойчивость - это такое состояние предприятия, которое характеризует стабильность его финансового положения. Для обеспечения оптимальной финансовой устойчивости одинаково важно не допускать излишних маятниковых колебаний, как в сторону избыточности, так и недостаточности этой устойчивости.

Наряду с изучением подходов к пониманию финансовой устойчивости, большое значение имеет и методика ее анализа. Как показывает исследование, финансовая устойчивость - это сложная экономическая категория [5, с. 16].

Для анализа финансовой устойчивости используется совокупность самых разнообразных методов, которые представляют определенную специфическую систему. В первую очередь это методы финансового анализа состояния предприятия. К ним относятся: метод сравнения, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, факторный анализ, анализ с помощью финансовых коэффициентов, метод экспертных оценок и метод абсолютных и средних величин. Это так называемые количественные или формализованные методы. Они разделяются в свою очередь на статистические, бухгалтерские, экономико-математические методы и другие.

Существуют также неформализованные или качественные методы. Эти методы включают: метод экспертных оценок, метод построения систем аналитических показателей, метод построения систем аналитических таблиц, метод сценариев, метод сравнения и т.д. Особенность этих методов в том, что они основаны на логическом мышлении, а также на профессиональном аналитическом опыте и профессиональной интуиции.

К третьей группе методов относятся абсолютные показатели. Их задача охарактеризовать численность, объем, размер и цели деятельности предприятия с точки зрения его финансовой устойчивости.

Для анализа финансовой устойчивости могут применяться и другие методы. Они вытекают из своевременной и объективной диагностики текущего финансового состояния предприятий, его платежеспособности, данных его кредитной истории и изучения причин образования его «болевых точек».

Исследуя значение общенаучных и частных методов в теории и практике исследования проблемы финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса, следует подчеркнуть и важное значение специальных методов. Они входят в общую методологическую систему анализа финансового состояния предприятий.

Как показывает анализ не только российской, но и мировой экономики характерной тенденцией современного бизнеса является устойчивая ориентация предприятий на повышение финансовой устойчивости, связанной с понижением цен, с повышением производительности труда и повышением качества продукции и услуг.

В связи с тем, что проблема финансовой устойчивости приобретает особую остроту в условиях настоящего финансового кризиса, и становится необходимым рассмотреть и те ее вопросы, которые помогают стабилизации и дальнейшему развитию данных предприятий.

Развитие сферы малого предпринимательства в настоящее время не только испытывает финансовые сложности в связи экономическим кризисом 2014 года, падением рубля, многочисленными санкциями, общим ухудшением состояния российской экономики, а также из-за проблем, связанных с несовершенным законодательством РФ, несоответствием цен и качества товаров и обслуживания по сравнению с мировыми показателями и из-за увеличения ставок аренды в связи с ростом объема рынка, ростом цен на энергоносители, воду, удорожанием цен на сырье и в связи с увеличением расходов на фонд заработной платы.

Однако, несмотря на вышесказанное, данная сфера, несмотря на сложность ее специфики, остается востребованной и перспективной.

Оценка и повышение финансовой устойчивости — это комплексное мероприятие, проводимое на основе заранее разработанной стратегии, включающей в себя множество мероприятий, куда входит: рациональная организация финансовой деятельности; повышение эффективности управления финансовыми ресурсами; разработка эффективной кредитной, инвестиционной, учетной, дивидендной политики организации.

В результате рассмотренные способы повышения финансовой устойчивости показывают необходимость комплексного подхода к их анализу и способствуют большей эффективности деятельности малых предприятий.

Таким образом, накопленные наукой экономические и математические знания и основанная на них методология теории и практики финансовой устойчивости - есть важнейший инструмент для организации эффективной деятельности предприятий малого бизнеса. Вместе с тем, как показало диссертационное исследование [4, с. 73], наиболее сложной задачей является процесс моделирования соответствующих механизмов для создания наиболее рациональных схем финансирования деятельности этих предприятий.

В этой связи развитие и регулирование деятельности предприятий малого бизнеса, как показало изучение их работы, является фундаментальной базой всех экономических процессов, в том числе и для повышения финансовой устойчивости, так как финансовая устойчивость — это основа капитала, который в свою очередь через совокупность функций, методов и способов способствует ее повышению.

Поэтому в рамках решения проблемы финансовой устойчивости и определения веса капитала каждого привлекаемого источника финансирования целесообразно использовать все необходимые, в том числе и специфические дополнительные методы и механизмы.

Таким образом, изучение проблемы повышения финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса самого различного типа и назначения важно тем, что выстраивая адекватную экономическую систему финансовых показателей и формируя дальнейшую концепцию роста, они тем самым не только упрочивают

своё положение на конкурентном рынке, но и имеют возможность для своего успешного дальнейшего развития.

Это объективное обстоятельство имеет важное значение и для практического использования финансовой устойчивости в качестве базовой основы для осуществления эффективной деятельности этой специфической сферы экономики.

Литература

1. Базюк Н.Ю., Кремсал Г.А. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния // Российское предпринимательство. — 2013. — № 19 (241). — с. 141.

2. Капанадзе Г.Д. Построение модели комплексной оценки финансовой устойчивости экономического субъекта // Российское предпринимательство. — 2013. — № 18 (240). — с. 62.

3. Лехтянская Л.В. Оборотные средства и модернизация производства // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 44.

4. Степанова Анастасия Александровна. Повышение финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса сферы услуг: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Степанова Анастасия Александровна; [Место защиты: Рос. гос. ун-т туризма и сервиса].- Москва, 2010.- 182 с.

5. Шаймарданова Е.П. Стратегии устойчивого развития промышленных предприятий // Российское предпринимательство. — 2010. — № 10 Вып. 1 (168). — с. 53.