

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ФИНАНСОВЫХ
И КРЕДИТНЫХ СИСТЕМ**

Сборник материалов
IV Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 8 сентября 2016 года



Белгород 2016

УДК 33
ББК 65
А 43

Рекомендовано к изданию решением редакционно-издательского совета Института экономики НИУ «БелГУ» (протокол № 2 от 19.10.2016).

Научные редакторы:

М.В. Владыка, доктор экономических наук, профессор;
О.В. Ваганова, кандидат экономических наук, доцент;
Н.Е. Соловьева, кандидат экономических наук, доцент

Рецензенты:

В.А. Калугин, доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и моделирования
производственных процессов НИУ «БелГУ»;

Е.Н. Чижова, доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории и методологии науки
ФГБОУ ВО «Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова»

А 43 Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сборник материалов III Международной научно-практической конференции (г. Белгород, 8 сентября 2016 г.) / под науч. ред. М.В. Владыка, О.В. Вагановой, Н.Е. Соловьевой. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 148 с.

ISBN 978-5-9571-2216-6

В сборнике публикуются результаты финансово-экономических научных исследований по материалам III Международной научно-практической конференции, участие в которой приняли ученые Научно-исследовательского института «Институт социального проектирования» ФГБУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Института экономики Национальной академии наук Беларуси (Республики Беларусь), Донецкого государственного университета управления (Украина) и другие.

Авторы предлагают свой взгляд на решение проблем развития экономических, финансово-кредитных отношений в современных условиях. Рассмотрены вопросы закономерностей развития государственных, муниципальных, корпоративных финансов, инвестиционной, банковской, страховой, оценочной деятельности.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-9571-2216-6

© НИУ «БелГУ», 2016
© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1 «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»

Владыка М.В., Солнцев Д.Р. Некоторые инструменты поддержки региональных товаропроизводителей	5
Владыка М.В., Веретенников А.И. Развитие крупного и малого бизнеса в текстильном и швейном производстве	10
Гладченко С.А. Развитие устойчивых социально-экономических связей между Кировским районом Крыма и Белгородской областью	13
Гущина Е.Г., Емельянова Т.Р. Стратегические ориентиры развития вузов с учетом потребностей региональной экономики	15
Индутенко А.Н., Горбунова Е.И. К вопросы о развитии сферы жилищно-коммунального хозяйства в современной России	19
Калуцкая Н.А., Маширова С.П. Обзор некоторых изменений для бизнеса в 2016 году	22
Кривошеев П.Ю. Оценка эффективности бюджетного планирования в Российской Федерации в 2013-2015 гг.	25
Найденова Р.И., Виноходова А.Ф., Демьяненко М.С. Демографическая политика в контексте сельских территорий	30
Пацукова И.Г. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления	33
Сулова Н.Ю. Социальное проектирование управления интеграционными процессами в образовании для создания класса социальных предпринимателей как стратегические ориентиры развития экономики России	39
Уварова Е.А. Экспорт предприятия в системе мировой экономики	43
Юшкова Н.Г. Проявление императивов государственного управления на уровне субъектов РФ: пространственное проецирование или стратегирование	47

Секция 2 «ГОСУДАРСТВЕННЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ»

Андросова А.В., Гостищева С.Ю. Мировой опыт государственного регулирования экономики в период санкций и его значение для России	53
Аулов Ю.Л., Морозова Л.А. Оценка и пути повышения эффективности контрольной работы органов налогового администрирования в Российской Федерации	58
Кучерявенко С.А., Быканова Н.И., Шевченко Е.С., Реунова О.А. Анализ доходной части консолидированного бюджета в разрезе субъектов ЦФО	62
Назарова А.Н., Шаталова О.С. Учет расчетов с бюджетом по налогу на прибыль организаций как объект бухгалтерского учета	70
Сапрыкина Т.В., Корниенко К.А. Налог на добавленную стоимость: проблемы и перспективы	73
Соловьева Н.Е., Гладаук Д.Е., Мизенко В.В., Покидова А.М. Актуальные вопросы нововведения по налогу на прибыль организаций	76
Соловьева Н.Е., Лисицкий Д.С. Сущность налогового потенциала региона	78
Тарасова В.Ф., Балацкий А.С. Налоговое планирование и оптимизация на предприятиях	82
Флигинских Т.Н., Калинкина Н.В. Финансовые результаты деятельного областного государственного автономного учреждения здравоохранения	86

Секция 3 «ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ, ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ И АУТСОРСИНГ»

Ваганова О.В., Титов А.Б. Влияние санкционного режима на финансовый механизм обеспечения инновационной деятельности	88
Владыка М.В., Веретенникова И.И., Маринич Е.А. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования и ее изменение в динамике	92
Гончаренко Т.В. Инжиниринг в современной финансовой архитектуре	95
Гончаренко Т.В., Колпакова К.И., Смаранди А.А. Актуальные вопросы реализации финансовых инноваций	98
Симоненко Н.В. Финансовый инжиниринг и финансовые инновации в России	103
Шкромада В.И. Инновации в безналичных расчетах национальной платежной системы России	106

Секция 4 «РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ИНСТИТУТОВ»

Андреева О.Н., Елисеева Е.В. Зарубежный опыт проектного финансирования	111
Маркусенко М.В. Валютно-регуляторный режим и его роль в функционировании национальной валютной системы	114
Митюшина И.Л. Процесс формирования прибыли коммерческих и некоммерческих предприятий	118
Молчанова Л.А. Роль финансовой глобализации в развитии финансового рынка	121
Шанина А.Н., Шанин А.С. Особенности развития рынка финансовых услуг в России	124

Секция 5 «БАНКИ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ»

Балабанова Т. В., Коваленко С.Н., Букреева Л.М. Механизм формирования и использования ресурсного потенциала коммерческого банка	127
Гулько А.А., Чорба (Зозуля) В.П. О перспективах функционирования региональных банков: жизнь или выживание?	131
Кирилеева А.С. Проблемы развития банковской деятельности	135
Полунина Ж.А., Муравецкий А.Н. Современные аспекты реализации технологических банковских инноваций	139
Тарасова Т.Ю. Новые банковские продукты как результат инновационной деятельности банка	144

Секция 1 «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»

НЕКОТОРЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

*Владыка Марина Валентиновна,
профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
доктор экономических наук,
г. Белгород, Россия*
*Солнцев Денис Романович,
аспирант НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Международная обстановка, вызванная санкциями со стороны США и ЕС, высветила негативные стороны нашей экономики, показала опасные и возможные угрозы в области продовольственной безопасности, что требует переоценки путей развития и их темпов в самые короткие сроки и реализации планов по проведению научно-обоснованных радикальных реформ в области аграрного сектора экономики.

Одним из эффективных инструментов поддержки доходов сельхозтоваропроизводителей является применение гарантированных (целевых) цен на реализованную ими продукцию. Важным является системный взгляд на решение фундаментальных проблем устойчивого развития предприятий регионов. [7] Схема государственного регулирования цен практически во всех странах с развитой рыночной экономикой примерно одинакова – это установление верхних и нижних (или только нижних) пределов колебания цен и поддержание индикативной (целевой) цены.

Данный способ используется во многих странах мира. В ЕС используются цены вмешательства (или интервенционные цены), по которым закупочные организации обязаны покупать предлагаемую им фермерскую продукцию, тем самым гарантируется определённый объём закупок по минимальным ценам, дополняя данный механизм инструментами квотирования. Также используется целевая цена – это оптовая цена для районов, имеющих наибольший дефицит той или иной продукции, и пороговая цена, которая определяет уровень защиты внутренних (на рынке ЕС) фермерских цен. [3, с. 11]

В США применяют механизм целевых и залоговых цен, первые гарантируют уровень дохода для самофинансирования и расширенного воспроизводства, вторые – цены по которым фермер сдаёт в залог свою продукцию, которая может быть выкуплена в течении 9 месяцев в случае улучшения конъюнктуры рынка, либо в случае невыгодных для него цен, продана по залоговой цене. Такой механизм распространяется на 15 основных видов растениеводческой продукции и молоко, а не только на зерно, как у нас. [4, с. 3]

Внутригосударственное ценовое регулирование не может ориентироваться лишь на мировой рынок, по причине того, что цены на нём устанавливаются исходя из издержек производства в наиболее благоприятных для ведения сельского хозяйства районах мира, к которым подавляющая часть территории России не относится.

Одной из важных, а также наиболее актуальной для России, задач ценового регулирования является обеспечение развития сельского хозяйства в районах с неблагоприятными климатическими, природными и почвенными условиями. Данная

задача обусловлены не столько производственной необходимостью, сколько задачами по недопущению одичания природы, обезлюдивания местности.

В основе предлагаемой методологии ценообразования лежит разработанная методика определения цены на примере зерновых, в условиях, когда продукция растениеводства производится на землях различного плодородия, технологических свойств и множества других объективных и субъективных факторов в отдельных регионах. Данная методика позволит сочетать в экономике элементы планового начала и свободу частной предпринимательской деятельности. Общая схема методики определения отраслевой целевой цены реализации по замыкающим затратам представлена на рисунке 1.

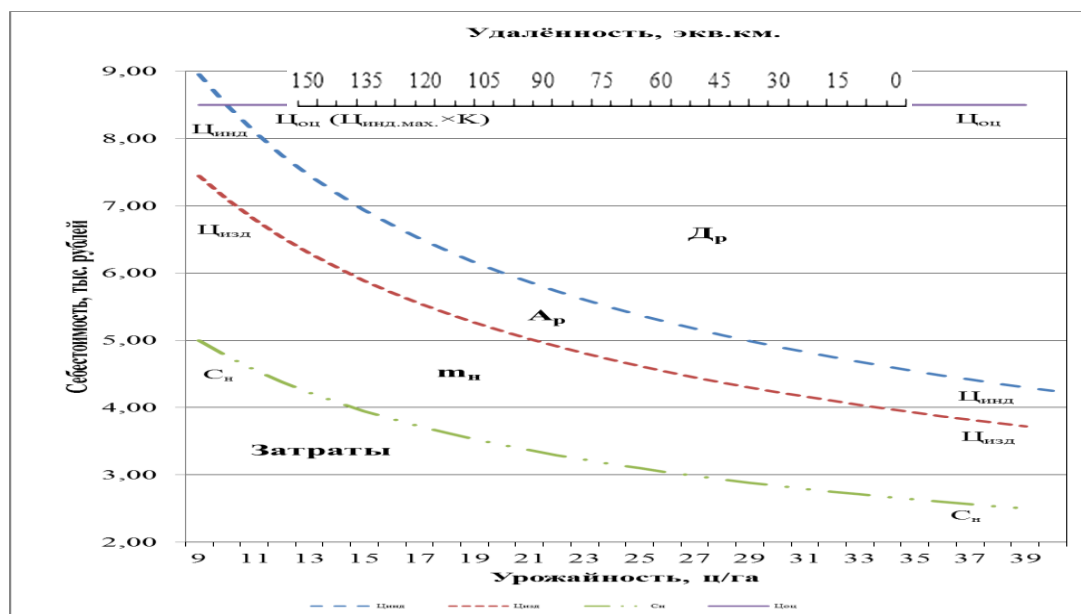


Рисунок 1 - Графики формирования отраслевой целевой цены реализации зерновых ($C_{оц}$) в зависимости от себестоимости, урожайности и удалённости

На рисунке 1 представлена общая схема зависимости затрат на производство продукции от уровня урожайности и местоположения. Кривая C_n-C_n показывает динамику нормативной себестоимости, включающей в себя затраты на производство; кривая $C_{изд}-C_{изд}$ уровень цены издержек, включая нормативную прибыль (m_n); кривая $C_{инд}-C_{инд}$ уровень индивидуальной цены производства для каждого товаропроизводителя, максимальный уровень которой принимается за уровень рекомендуемой отраслевой целевой цены реализации ($C_{оц}$) на данный вид продукции растениеводства. Кривая $C_{оц}-C_{оц}$ отражает уровень отраслевых целевых цен. Абсолютная рента (A_p) должна включаться в состав индивидуальной цены произведённой продукции, в качестве платы собственнику земельных ресурсов за пользование ими, тем самым увеличивая себестоимость. Дифференциальная рента (D_p) представляет собой разницу между рекомендуемой отраслевой целевой цены реализации ($C_{оц}$) и индивидуальной ценой продукции ($C_{инд}$), а следовательно обратно пропорциональна последней.

Необходимо конкуренцию роста цен заменить на стимулирование их снижения. При этом практика определения целевых (гарантированных) цен, например, в США, предусматривает возмещение всех производственных затрат, нормальную прибыль, обеспечивающую расширенное воспроизводство, и земельную ренту. [2, с. 425]

К сожалению, во многих странах мира, в частности в США, происходит подмена понятий и под видом земельной ренты фактически имеется ввиду обыкновенная арендная плата.

Решение проблемы рентных платежей и последующих реформ в области ценообразования неразрывно связаны между собою, в отличии от применяемых схем ценообразования в настоящее время. Известно высказывание К. Маркса, который отмечал, что в промышленности земельная рента возникает, когда «избыточная прибавочная стоимость получается благодаря более дешевому производству продуктов, а в земледелии – благодаря более дорогому производству». [1, с. 292]

Следовательно, методология ценообразования на примере сельскохозяйственного производства (и в других отраслях общественного производства с использованием природного и земельного факторов) должна учитывать в качестве важнейшего составляющего элемента – земельную ренту. Выделение из прибавочной стоимости абсолютной и дифференциальной ренты позволит широко использовать доходный метод оценки всех задействованных в производстве земельных ресурсов.

Предлагаемая методология расчета отраслевой целевой цены реализации приведена на рисунке 2.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ РАСЧЁТА ОТРАСЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ ЦЕНЫ:	
1. Объем нормативной прибыли, включаемый в цену издержек производства:	
	$m_n = P_n \times C_n,$ (1)
где m_n – прибыль;	
P_n – рентабельность продукции (активов);	
C_n – нормативная себестоимость продукции.	
2. Цены издержек производства	
	$C_{изд} = C_n + m_n,$ (2)
где $C_{изд}$ – цена издержек;	
3. Объем абсолютной ренты:	
	$A_p = C_n \times П,$ (3)
где A_p – абсолютная рента;	
$П$ – среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ РФ.	
4. Индивидуальной цены продукции у каждого субъекта хозяйствования:	
	$C_{инд} = C_{изд} + A_p,$ (4)
где $C_{инд}$ – индивидуальная цена;	
5. Отраслевая целевая цена реализации (рекомендуемая государством):	
	$C_{оц} = \max C_{инд} \times K,$ (5)
где $C_{оц}$ – отраслевая целевая цена реализации;	
K – коэффициент прогрессивности (снижает $C_{оц}$ на 10-15%);	
6. Объем дифференциальной ренты:	
	$D_p = C_{оц} - C_{инд},$ (6)
где D_p – дифференциальная рента;	

Рисунок 2 - Методика расчета отраслевой целевой цены реализации на зерновые культуры ($C_{оц}$)

Анализ индикаторов на рисунке 2 показывает, что в основе расчетов практически всех показателей является нормативная себестоимость продукции, которая увязывается нами с предельными затратами капитала.

В данной работе фактически предлагается методология отраслевого нормирования уровня издержек производства, прибыли, объёмов абсолютной и дифференциальной ренты на всех уровнях управления на примере производства зерновых культур.

Определение целевой отраслевой цены на зерновые культуры производим по схеме, представленной на рисунках 1 и 2, согласно которой цена на зерновые должна полностью окупать все издержки на их производство, предусматривать объем прибыли, обеспечивающий расширенное воспроизводство, а также гарантировать формирование земельной ренты (абсолютной и дифференциальной).

Подводя итоги, хочется заметить, что существующие модели ценообразования на сельскохозяйственную продукцию представленные в научной литературе и периодической печати являются, либо слишком запутанными и непрозрачными, из-за попытки охватить и учесть в расчётах множество не всегда объективных факторов (иногда десятки), либо напротив отдающие процесс ценообразования на откуп рынку и оперирующие субъективными понятиями, например предельной полезностью товара, балансом спроса и предложения, и не учитывающие специфику сельскохозяйственной отрасли. Также, данные модели ценообразования, как правило, упускают из вида абсолютную и дифференциальную ренту, не упоминая о ней, либо подменяя первую из них понятием аренда, что на наш взгляд не корректно.

Вместе с тем, объективная потребность в единстве целевых отраслевых цен на основные виды продукции сельского хозяйства объясняется не только размерами России, природно-климатическими особенностями, качеством и количеством сельскохозяйственных угодий, но и необходимостью нестандартного решения вопроса с продовольственной безопасностью в различных регионах. Следует проранжировать и выделить уровни территориальных рисков в соответствующих регионах [5].

Именно поэтому, в качестве одного из элементов экономического механизма, который позволит России выйти из экономического тупика, предлагается модель ценообразования, которая, опираясь в основном на внутренние ресурсы, поможет решить целый ряд первостепенных задач в целом в экономике и в сельском хозяйстве в частности, а именно:

1. Снизить уровень диспаритета цен на продукцию и сырьё между промышленностью и аграрным сектором экономики;
2. Создать по-настоящему единое экономическое пространство для функционирования сельского хозяйства, путём обеспечения равенства ценовых условий на территории всей страны, что в свою очередь будет являться объединяющим фактором для всех регионов;
3. Перейти к объективной оценке земли, занятой сельскохозяйственными угодьями, стоимость которых в настоящий момент не учтена в структуре национального богатства России;
4. Выявить реальные объёмы финансовой поддержки, которые необходимы сельскому хозяйству страны, при использовании отраслевой целевой цены в качестве индикативной.
5. Обеспечить работу противозатратного механизма, при котором из трех путей увеличения прибыли, а именно повышение цен, увеличение объёмов реализации и снижение затрат, в распоряжении товаропроизводителей останутся только два последних;
6. Увеличить объёмы поступлений в бюджеты всех уровней за счёт изъятия дифференциальной природной ренты для дальнейшего перераспределения, которая в настоящий момент оседает у крупных товаропроизводителей и монополистов в виде прибыли и впоследствии выводится через дивиденды на счета собственников;
7. Обеспечить прозрачность всей системы ценообразования на любом уровне хозяйствования (отраслевом, региональном, районном и конкретных предприятий);
8. Обеспечить продовольственную безопасность России, улучшив условия функционирования и повысив управляемость сельскохозяйственной отрасли экономики.

При этом требуется формирование такой производственной ситуации, когда все производители, занятые в сельском хозяйстве, получают равные возможности доступа на рынки товаров и услуг, как по окупаемости издержек производства, так и по получению необходимых доходов и возможностей в расширенном воспроизводстве. При этом указанные условия воспроизводства сельскохозяйственной продукции должны быть обязательными и возможными к реализации для всех производителей, а не для отдельных «маяков» и «холдингов». Воссоздание такого положительного производственного климата возможно только при равных целевых ценах на рынке для всех товаропроизводителей на основные виды продукции.

По нашему мнению, разработанная модель ценообразования, с учётом необходимых корректировок, должна быть представлена во всех основных отраслях, выпускающих массовую однородную продукцию (например, нефть, газ, электроэнергия, металлы), которые в настоящее время вносят наибольший вклад в валовый внутренний продукт страны. Единые правила «игры» в данных отраслях народного хозяйства, наряду с эффективной и слаженной работой триады профсоюзы-предприятия-государство позволит экономике выйти на новый качественный виток развития, вне зависимости от внешних факторов, оптимально используя доходы, связанные с наличием природно-ресурсного фактора в цене такой продукции.

Сформировавшиеся диспропорции в уровне цен и доходов между отдельными отраслями и видами деятельности, ведёт к падению эффективности производства в масштабах всей экономики, подрывая стимулы к трудовой деятельности. Происходит формирование, как точно было подмечено академиком Дмитрием Семёновичем Львовым, синдрома «вживания в катастрофу». «Вырвать людей из этого пагубного состояния невероятно трудно. Но оставаться в нем губительно» [6].

Статья подготовлена в рамках государственного задания НИУ «БелГУ», код проекта №315 «Методология и инструментарий интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационной составляющей экономики»

Литература

1. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. // Капитал. – М.: Политиздат, 1978. – Т.4 – 4.2 – 704 с.
2. Павленко Н.Е. Экономический механизм эффективного развития сельского хозяйства: монография / Н.Е. Павленко; Рос. акад. с.-х. наук, Гос. науч. Учреждение Всеросс. Науч.-исследоват. ин-т экономики сельского хоз-ва. – Белгород : Белгородская областная типография, 2010. – 512 с.
3. Назаренко В.И. Формы и направления государственной поддержки сельского хозяйства на Западе / В.И. Назаренко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – №12. – с. 10-13.
4. Ушачев И.Г. Перспективы развития АПК России в условиях глобальной и региональной интеграции // АПК: экономика, управление. – 2014. - №1. – с. 3-15.
5. Marina V. Vladyka, Tatyana V. Balabanova, Oksana V. Vaganova, Svetlana A. Kucheryavenko and Alexander V. Galtsev, 2016. Management of Innovative Process in the Economy at the Regional Level. International Business Management, 10: 3443-3448.
6. Львов Д.С. Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // Вестник Российской академии наук. – 2003. – №8. – с. 675-697.
7. Ваганова О.В. Некоторые аспекты формирования региональной инновационной системы на примере Белгородской области/А.Б. Титов, О.В. Ваганова//Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – №4. – С.550-556.

РАЗВИТИЕ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В ТЕКСТИЛЬНОМ И ШВЕЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

*Владыка Марина Валентиновна,
профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
доктор экономических наук,
г. Белгород, Россия*
*Веретенников Артем Иванович,
аспирант НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Промышленность является ведущей отраслью экономики России, определяющей уровень технологического уклада в стране, ее конкурентные позиции, а также уровень самообеспеченности продукцией различных видов.

Что касается структуры отечественной промышленности, то из 45 млрд. руб. объема отгруженных товаров собственного производства 22,8% приходится на добычу полезных ископаемых, 66,8% составляют обрабатывающие производства и 10,4% - производство и распределение электроэнергии, газа и воды [2].

Традиционно низкий удельный вес в составе обрабатывающих производств приходится на текстильное и швейное производство. На протяжении всего периода рыночных отношений в России доля этих производств составляла сотые и десятые доли процента.

Такая же ситуация характерна и для Белгородской области, где доля указанных производств в 2015 г. составила около 0,1%, в то время как по России в целом – 0,85%. Незначительная доля текстильного и швейного производства в составе обрабатывающих производств объясняется тем, что эти производства относятся к отраслям с предельно высоким уровнем импортозависимости. Главными проблемами для отечественных производителей текстильной и швейной промышленности являются острейшая конкуренция с иностранными производителями, отсутствие значительной научно-технической и финансовой поддержки со стороны государства, высокая изношенность производственного оборудования, а также зависимость от иностранного сырья, оборудования, фурнитуры, лекал, и, наконец, сложившаяся еще в годы централизованного планового хозяйства и ставшая традиционной ориентация отечественного потребителя на товары зарубежного производства. Например, отечественное производство шелковых и шерстяных тканей составляет 17,7 и 36,1%; швейных изделий – 15,1%, а трикотажных – всего лишь 6,1% [1].

Все отрасли, которые раньше входили в легкую промышленность, а теперь представлены отдельными видами экономической деятельности, относятся к производствам с сильно выраженной степенью зависимости от импортных поступлений. Доля импорта по готовым товарам составляет от 84,7% (по чулочно-носочным изделиям) до 98,4% (по швейным изделиям). По прогнозам ученых, в ближайшей перспективе удержится тенденция незначительного, но все же повышения части импорта этих товаров, несмотря на то, что отечественные производители имеют необходимый потенциал выпуска швейных изделий в крупных объемах и достойного качества.

Разумеется, нами не предлагается 100-процентное самообеспечение указанными товарами, поскольку стимулы к конкуренции в этом случае значительно снижаются. Но, на наш взгляд, отечественное и импортное производства товаров должны находиться в соотношении, как минимум, 3:1. Вследствие этого государству нужно поддерживать производителей в конкурентоспособном состоянии, стимулируя производство, создавая при этом благоприятные условия.

Как показывают данные статистики, важную роль в обеспечении населения страны товарами текстильной и швейной промышленности играет малый бизнес, роль которого в перспективе должна значительно возрасти.

В таблице 1 представлены показатели, характеризующие оборот товаров текстильной и швейной промышленности, приходящийся на одного жителя страны, в сравнении с пищевой промышленностью и производством кожи и изделий из кожи.

Таблица 1 - Оборот товаров по отраслям промышленности, приходящийся на душу населения России

Отрасль обрабатывающей промышленности	Оборот организаций в фактически действовавших ценах, приходящийся на душу населения, в 2014 году, рублей			Доля малых предприятий в производстве продукции, %
	малых предприятий (включая микропредприятия)	средних и крупных предприятий	всего	
производство пищевой продукции, включая напитки, и табака	3291	31918	35209	9,3
текстильное и швейное производство	606	1952	2558	23,7%
производство кожи, изделий из кожи и обуви	86	321	407	21,1%

*Составлено по данным Российского статистического ежегодника- 2015.

Как видно из данных таблицы, в текстильной и швейной промышленности России на душу населения в 2014 г. производилось продукции на сумму 2558 руб., в том числе на малых предприятиях на 606 руб., а на средних и крупных – на 1952 руб. При этом доля малого бизнеса составила 23,7%, то есть почти четверть общего производства. Приведенные показатели свидетельствуют о том, что этой продукции и товаров совершенно недостаточно для удовлетворения спроса населения в швейных и текстильных изделиях.

Для сравнения аналогичный показатель по пищевой промышленности составил 35209 руб., что в 13,8 раза выше, чем в текстильной и швейной промышленности. Вместе с тем, в производстве кожи, изделий из кожи и обуви, показатели еще более удручающие: в этой отрасли на душу населения производится продукции на 407 руб. в год, что совершенно не может обеспечить удовлетворение спроса на эту важную продукцию.

Развитие швейной и текстильной промышленности является перспективным направлением для российской экономики в целом, а также экономик отдельных регионов, поскольку это позволит создать новые рабочие места, даст толчок развитию малого бизнеса в указанной сфере и позволит в определенной степени пополнить доходную часть бюджета.

Актуальность реализации проекта по производству текстильных и швейных изделий подтверждается и тем, что в перечне предприятий малого бизнеса, которым предоставлены налоговые каникулы, начиная с 2016 г. в Белгородской области, указаны и предприятия по производству одежды. Эта норма установлена законом Белгородской области «Об установлении ставок налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, на территории Белгородской

области». При этом предельная численность персонала не должна превышать 5 человек, а выручка от продаж не должна быть более 6 млн. руб. в год [3].

Еще одна заметная тенденция на белгородском рынке – набирающие обороты частные ателье и салоны по пошиву одежды. Несмотря на высокую стоимость конечного продукта, связанную, в первую очередь, с дороговизной тканей, такое штучное производство пользуется популярностью, а белгородские кадровые агентства говорят о высокой потребности швей и портных.

Чтобы импортозамещение в области швейного и текстильного производства проходило эффективнее, необходимо, на наш взгляд, осуществить комплекс мер по защите рынка швейной и текстильной продукции по следующим направлениям:

— нормативно-правовое и организационное обеспечение (разработка нормативно-правовых актов, направленных на поддержку субъектов малого предпринимательства; координация работы и взаимодействие муниципальных образований; оказание информационно-консультативных услуг);

— финансовая и имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства (предоставление муниципальных гарантий субъектам малого предпринимательства для реализации инвестиционных проектов; оказание содействия в предоставлении доступа к кредитным ресурсам банков, кредитных учреждений и фонда развития малого и среднего предпринимательства; участие в работе комиссии по выдаче субсидий безработным гражданам для открытия собственного дела, конкурсе грантов начинающим предпринимателям);

— мероприятия по повышению социального статуса субъектов малого предпринимательства (освещение в СМИ деятельности субъектов малого предпринимательства, направленное на формирование позитивного образа предпринимателя; содействие в подготовке документов для участия в ежегодном областном конкурсе «Предприниматель года»).

Реализация отмеченных мероприятий позволит увеличить число субъектов малого предпринимательства, число дополнительных рабочих мест, будет способствовать развитию конкурентной среды, обеспечит рост налоговых поступлений от деятельности субъектов малого предпринимательства, повысит степень удовлетворения потребностей населения в товарах текстильного и швейного производства.

Литература

1. Климова, Н.В. Импортозамещение в швейной отрасли России / Н.В.Климова, А.Э. Мелкумян [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-v-shveynoy-otrasli-rossii>(дата обращения 11.07.2016).
2. Оборот организаций по видам экономической деятельности. Российский статистический ежегодник – 2015 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/IssWWW.exe/Stg/d02/13-05.doc(дата обращения 23.07.2016).
3. Налоговые каникулы для малых предприятий Белгородской области. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.belregion.ru/> (дата обращения 12.06.2016).

РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ КИРОВСКИМ РАЙОНОМ КРЫМА И БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

*Гладченко Светлана Анатольевна,
старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Современное экономическое пространство России и развитие интеграции муниципальных образований двух новых субъектов Федерации – города федерального значения Севастополя и Республики Крым - в России, а также создание условий для быстрого перехода в обычный режим функционирования всех институтов управления новых субъектов, требует от органов местного самоуправления ответственности за развитие подведомственных территорий.

Согласно рисунку присоединившиеся к России территории закрепили за субъектами материковой части страны, где Белгородская область берет шефство над Кировским районом Республики Крым.

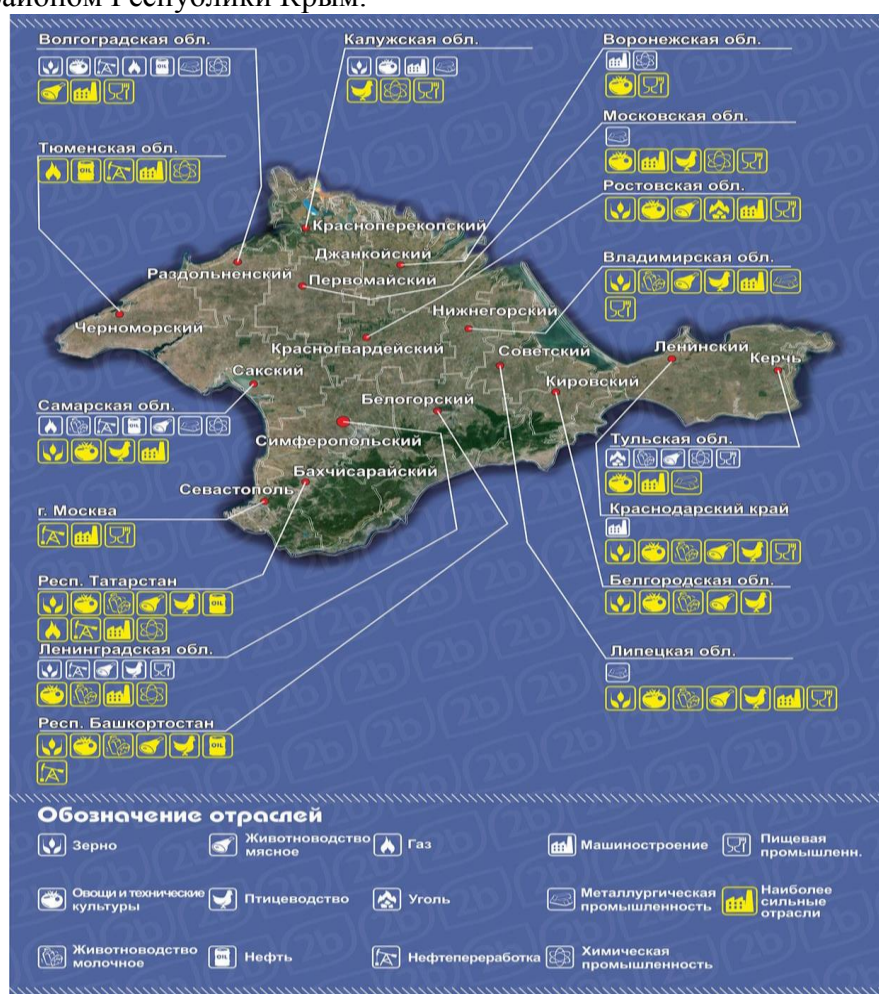


Рисунок 1 - Схема закрепления 14 районов и 1 города Республики Крым, а также города федерального значения Севастополя за 16 субъектами Российской Федерации

Как показано на рисунке 1, наиболее сильными отраслями развития двух территорий являются зерновые, овощи и технические культуры, молочное и мясное животноводство, птицеводство.

Межрегиональное сотрудничество Кировского района Республики Крым и Белгородской области направлено на адаптацию нормативно-законодательной базы к российской в сферах экономики, сельского хозяйства, строительства, транспорта, ЖКХ,

образования, здравоохранения, культуры. Отдельно следует выделить, что динамичное развитие экономики территории невозможно без привлечения инвестиций. Одним из направлений поддержки является реализация инвестиционных проектов. Белгородская область постепенно реализует в Кировском районе проект по внедрению кластерного подхода в развитии сельских территорий, в частности, в Токаревском сельском поселении. В соглашение о сотрудничестве между Правительством Белгородской области и Кировской районной государственной администрацией в Республике Крым (от 18 апреля 2014 года №20), также предусмотрено создание логистически-распределительного центра по обмену регионов продукцией.

В проекте Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года Кировский район планируется развивать следующим образом:

- в сфере культуры и туризма - как Спортивный (горный), культурно-познавательный;
- в сфере агропромышленного комплекса – развитие зернового хозяйства, выращивание масличных культур, выращивание и переработка плодово-ягодных культур, овощей, птицеводство [1].

Комплексная Программа социально-экономического развития муниципального образования Кировский район Республики Крым на 2016-2018 годы [2] предусматривает реализацию следующих стратегических целей:

- благополучное общество и развитая социальная сфера;
- конкурентоспособная экономика;
- развитая инфраструктура.

Целевая направленность исследования развитие устойчивых социально-экономических связей между Кировским районом Республики Крым и Белгородской областью предопределила постановку и решение следующих задач:

- систематизировать основные подходы к определению категории «устойчивое развитие», выявить их общие черты и отличительные признаки;
- установить ключевые характеристики устойчивого развития;
- определить сущность устойчивого развития разноуровневых социально-экономических систем с обоснованием его особенностей на региональном уровне;
- исследовать методические основы оценки устойчивости сельского хозяйства региона;
- обосновать механизм достижения устойчивого развития экономики региона [3].

В этой связи, механизм устойчивого развития региональных социально-экономических систем, выступающий как воздействие субъекта управления на объект, должен обеспечивать решение двух главных задач:

- 1) необходимую устойчивость и стабильность текущей деятельности;
- 2) своевременность изменений и достижение необходимых темпов развития на перспективу [4].

Уровень устойчивого развития региональных социально-экономических систем представляет собой результат сочетания факторов внешней и внутренней среды региона, положительно или отрицательно воздействующих на его хозяйственную деятельность и определяющих, например, его конкурентоспособность. В числе внешних факторов необходимо отметить политические, правовые, хозяйственные, социальные, технологические и другие силы влияния внешних систем, имеющих существенное значение для функционирования региона. Подобную группу факторов следует отнести к факторам внешнего окружения.

В числе внутренних факторов региональных социально-экономических систем следует рассматривать: природно-ресурсные, общественно-политические, институциональные, организационно-управленческие, рыночные, научно-технический прогресс и т.п. Исходя из этого можно сказать, что всю совокупность внутренних

факторов устойчивого развития региональных социально-экономических систем, можно свести к двум группам: ресурсным, определяющим потенциал региона, и регуляционным, определяющим возможность управленческого воздействия на процесс развития региона.

В итоге, развитие устойчивых социально-экономических связей между Кировским районом Крыма и Белгородской областью исходит из наличия первоочередных задач социально-экономической политики района, проводимой в интересах жителей, и направленной на дальнейший рост темпов экономического развития, достаточных для обеспечения устойчивого повышения жизненного уровня населения.

Литература

1. На заседании Общественного Совета Кировского района состоялось обсуждение проекта Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года / Официальный Портал Правительства Республики Крым. - Режим доступа: <http://kirovskiy.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/341379.htm>

2. Об утверждении Комплексной Программы социально-экономического развития муниципального образования Кировский район Республики Крым на 2016-2018 годы / Решение Кировского районного совета Республики Крым № 347 от 25.05.2016) / Официальный Портал Правительства Республики Крым. - Режим доступа: http://kirovskiy.rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_293313.pdf

3. Щукина Л.В. Теоретические аспекты устойчивого развития региональных социально-экономических систем / Псковский регионологический журнал. – 2015. - № 21. – С.38-50.

4. Цомартова Л.В. Факторы устойчивого развития региональных социально-экономических систем // Экономика и эффективность организация производства / Сборник научных трудов по итогам Международной научно-технической конференции; под общей редакцией Е.А. Памфилова. - Брянск: БГИТА, – 2011. - Выпуск 14. – Режим доступа: http://www.science-bsea.bgita.ru/2011/ekonom_2011_1/comarova_factory.htm

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ВУЗОВ С УЧЕТОМ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Гущина Елена Геннадьевна,
профессор, доктор экономических наук,
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград, Россия
Емельянова Татьяна Растэмовна,
магистр Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград, Россия***

Основная цель масштабной реформы, которую переживает отечественная система образования - приведение её в соответствие с потребностями российской экономики во всесторонней модернизации. В настоящее время многие предприятия, даже располагая значительным инновационным потенциалом, не могут его реализовать в связи с отсутствием специалистов–менеджеров, обладающих новейшими знаниями в области управления инновационными проектами и навыками привлечения финансирования для их реализации.

Сегодня практически каждый российский вуз нацелен на то, чтобы осуществлять подготовку квалифицированных кадров высокого уровня для того, чтобы они были востребованы на предприятиях любой отрасли экономики. Однако процесс взаимодействия экономических структур и образовательных учреждений сопряжен с

целым комплексом проблем, обусловленных отсутствием эффективного механизма согласования интересов участников рынков труда и образовательных услуг.

Наша страна имеет множество регионов, располагающих высоким потенциалом в области инноваций и в образовательной сфере, однако ограниченность в кадрах для инновационной деятельности является одним из важнейших факторов, препятствующих развитию и освоению высоких технологий в Российской Федерации и её субъектах. Острота проблемы обеспечения кадрами региональных предприятий обуславливает актуальность изучаемой темы, определяет необходимость поиска экономического и институционального механизмов взаимодействия между системой профессионального образования и региональным рынком труда.

Во многих вузах страны каждый год читаются учебные курсы, которые непосредственно посвящены вопросам инновационной и инвестиционной деятельности. При этом качество подготовки специалистов зачастую не удовлетворяет потребность промышленных предприятий, как в области управления, так и в сфере организации инновационной деятельности. Кроме того, проблемы, связанные с трудоустройством молодых специалистов, возникающие после окончания вуза, с одной стороны, объясняются дефицитом определенных рабочих мест на рынке труда, а с другой стороны – несоответствием профессиональных качеств выпускников требованиям, предъявляемым работодателями.

Рыночные условия найма остаются проблематичными для молодых специалистов, не имеющих навыков и опыта работы, а также требуемого уровня профессиональной квалификации. В таблице 1 представлены формы и методы стратегического партнерства в области подготовки высококвалифицированных кадров в вузах (табл.1).

Таблица 1 - Этапы взаимодействия вузов и промышленных предприятий региона

Стратегическое взаимодействие вузов и предприятия региона	
Вузы, осуществляющие подготовку кадров для инновационной деятельности	Предприятия региона, осуществляющие инновационную деятельность
- проведение лекций и семинаров для студентов, аспирантов, научных сотрудников вузов по вопросам организации инновационной деятельности, актуальным для предприятий	- повышение квалификации сотрудников инновационных подразделений предприятий преподавателями вузов
- разработка учебных дисциплин вузов по управлению инновационными проектами, по организации инновационной деятельности и их последующее совершенствование с учетом требований предприятий к содержанию знаний специалистов инновационной сферы	- приобретение практических навыков студентами за счет участия в инновационной деятельности предприятий посредством их направления на производственную и преддипломную практики
Привлечение преподавателей, научных сотрудников и студентов к научно – исследовательским работам, а предприятия по анализу спроса на инновационные разработки и оценке коммерческого потенциала таких разработок	

Источник: составлено по материалам [3].

В соответствии с экономической специализацией региона выбираются те работники, которые больше востребованы в данной местности. Если региону крайнего севера, где больше развита нефтяная промышленность, требуются инженеры в сфере нефтяного оборудования, бурения, то на юге, где преобладает сельское хозяйство, нужны специалисты агропромышленного комплекса. Но вне зависимости от специализации

деятельности на предприятии, безусловно, требуются и специалисты широкого профиля: научно-технические консультанты, менеджеры-организаторы, специалисты, занятые в сфере защиты инновационных разработок и многие другие. Все более востребованными работодателями становятся инновационноактивные кадры, ориентированные на коммерциализацию инновационных проектов и научно – технические сотрудники.

Менее востребованными являются профессионалы, занятые в области оценки эффективности инвестирования в инновационные проекты и специалисты по их презентации. Все это связано с укомплектованностью компаний такими сотрудниками, поэтому отпадает потребность в подготовке новых кадров в этой области [3].

Современная промышленная политика в России носит не отраслевой, а региональный характер. Любая территория конкурентна тем, что она держится на стабильных и сильных позициях пространственно – экономических структур, которые сконцентрированы в разных географических точках страны [2]. Вместе с тем, субъекты региональной экономики, ранее ориентированные на развитие масштабного массового производства, имеющего централизованную организацию, в настоящий момент, в силу глубокой дифференциации территорий России, обусловленной значительными природными, хозяйственными и социальными различиями, вынуждены адаптироваться к новым условиям конкурентоспособного функционирования.

Проблемы структурной, функциональной и пространственной организации процессов экономического развития в рамках сформированных региональных систем сегодня становятся актуальными, как никогда. В ряду оказывающих влияние факторов, выделяются стратегические императивы развития, сформулированные в институциональных установках сначала национальной, а, затем, и региональной политики. Приоритетным направлением развития российской экономики, в целом, и региональных систем, в частности, становится инновационная модернизация, которая в современных условиях представляется как единственный способ выхода отечественной экономики на путь устойчивого экономического развития. При этом необходимо обеспечивать адресный характер инвестиционных процессов, а также объективно существующие предпосылки неравномерности пространственно-экономического развития регионов [6].

Изучая Волгоградскую область, можно сказать, что в регионе получили развитие как промышленное, так и сельскохозяйственное производство. Что касается реального сектора экономики, в Волгограде порядка 140 крупных и средних промышленных предприятий. Структура промышленного комплекса характеризуется как научным, так и производственным направлением, который основывается на достаточно высокой доле производств, занятых в обработке: нефтепереработка, химическое и машиностроительное производство и многое другое. К 2020 году готовятся к открытию предприятия химического комплекса, планируется значительно увеличить ассортимент выпускаемой продукции, что потребует подготовки кадров для данной отрасли [2].

В этой связи главной задачей образовательных учреждений Волгоградской области является обеспечение подготовки таких специалистов, которые смогли бы соответствовать требованиям экономической структуры региона, поддерживая развитие традиционных и становление новых секторов инновационной экономики. Именно поэтому каждое высшее образовательное учреждение Волгоградской области старается обеспечить высокий уровень участия в достижении этой цели.

Высшее профессиональное образование в регионе занимает высокие позиции по качеству образовательных услуг по сравнению с другими регионами, и именно данные учреждения готовят квалифицированные кадры для всех отраслей и секторов региональной экономики, включая научно – техническую сферу. Волгоградскую область представляет 17 самостоятельных высших образовательных учреждений, а также десятки филиалов и представителей вузов города Волгограда. Из 17 вузов 9 государственных учреждения федерального назначения, 1 государственный вуз областного назначения, а

также 1 опорный региональный вуз, 2 муниципальных и 5 негосударственных вузов. Также в городе 26 средне – специальных учебных заведений, таких как колледжи, техникумы, училища, в которых есть возможность получить образование по 130 специальностям.

Так как промышленность Волгоградской области находится в условиях модернизации инновационной сферы, то приоритетной задачей является подготовка таких трудовых ресурсов, которые способны продвигать продукцию и услуги, как на внутреннем, так и на международном рынке. Поэтому каждый вуз, находящийся на территории региона, должен этому способствовать. Технические вузы будут обучать специалистов – инженеров, которые будут создавать инновационные разработки. Гуманитарные вузы - готовить аналитиков, которые смогут проанализировать внешний и внутренний рынок и выявить потребности, как региона, так и страны в целом [1].

Администрация Волгоградской области, ориентируясь на потребности региона в специалистах с высшим профессиональным образованием, определила основные направления развития региональной системы профессионального образования Волгоградской области:

- оптимизация структуры подготовки специалистов с профессиональным образованием на основе учета потребностей рынка труда;
- развитие системы непрерывного образования как единого комплекса подготовки и переподготовки кадров, обеспечивающего преемственность различных уровней подготовки специалистов;
- интеграция образовательных программ профессионального образования [4].

В Волгоградской области, как и в любом регионе, система образования имеет ресурсный характер и должна являться источником взаимодействия бизнеса и науки. Главной проблемой является невозможность связать экономические и институциональные направления взаимодействий между высшим профессиональным образованием и региональной промышленностью территории. Всему этому существует объяснение: дисфункция рынка и нестабильный баланс между спросом и предложением; значительно доминирование спроса на образовательные услуги среди населения; недопонимания между расширяющим рынком образовательных услуг, субъекты которого не всегда способны давать качественное образование и как следствие квалифицированных сотрудников; «перепроизводство» специалистов по определенным образовательным программам. Решением этой проблемы может быть концентрация государства повышать социальную ответственность всех субъектов рынка, а также разработать определенные стратегии взаимодействия системы образования и региональной промышленности.

Итак, востребованность и трудоустройство выпускников – это основное условие эффективности работы любого высшего заведения любого региона [5]. Любому вузу необходимо учиться прогнозировать спрос на специалистов на 5 – 10 лет вперед и адаптировать учебные планы и программы. Качественное образование даст выпускникам возможность быстрого трудоустройства на местные предприятия любой отрасли.

Литература

1. Гоник, И.Л. Проблемы повышения качества подготовки инженерных кадров в условиях инновационного развития российской экономики / И.Л. Гоник, Е.Г. Гущина, В.В. Шиховец // Управление качеством инженерного образования и инновационные образовательные технологии: сб. докл. междунар. науч.-метод. конф., 28-30 окт. 2008 г. / МГТУ им. Н.Э. Баумана. - М., 2008. - Ч. 1. - С. 119-126.
2. Гущина, Е.Г. Адаптация образовательной политики вузов к специфике регионального промышленного комплекса / Е.Г. Гущина // Альтернативы регионального развития (Шабунинские чтения) : матер II междунар. науч.-практ. конф., Волгоград, 7-8 окт. 2011 г. / Ин-т региональной экономики и социального проектирования [и др.]. - Волгоград, 2011. - С. 313-320.

3. Радыгина, С.В. Формирование стратегического партнерства вузов и промышленных предприятий региона для обеспечения инновационной деятельности кадровыми ресурсами / С. В. Радыгина // Сборник материалов Первой всероссийской научно–практической конференции "Регионы России: проблемы и перспективы экономического развития. – 2010.

4. Образование Волгоградской области (электронный ресурс). – 2009. – Режим доступа: <http://vounb.volgograd.ru/obrazovanie.html> (дата обращения 02.06.2016).

5 Карьера и трудоустройство (электронный ресурс). – 2013. – Режим доступа: http://volgograd.ruc.su/graduate/karega_i_trudoustroystvo1/ (дата обращения 02.06.2016).

6. Юшкова Н. Г. Совершенствование системы регионального планирования: предпосылки и императивы // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология / ВолГУ. – Волгоград, 2014. – № 1. – С. 31-42.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Индутенко Антонина Николаевна
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия
Горбунова Елена Игоревна
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия

Рыночная экономика современной России состоит из множества отраслей. Особое место среди них занимает жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ).

Жилищно-коммунальное хозяйство является главным составляющим элементом инфраструктуры Российской Федерации. Также ЖКХ представляет собой комплекс производственно-технических отраслей экономики, состоящий из теплоснабжения, электроснабжения, жилищного хозяйства (текущего или капитального ремонтов зданий), водоснабжения, благоустройства территорий, ремонта инженерных коммуникаций, уборки и утилизации мусора. Цель функционирования ЖКХ – удовлетворение потребностей организаций и населения в услугах, обеспечивающих нормальные условия работы и жизни. Доля основных фондов отрасли в стоимостном выражении составляет 8 трлн. руб., что на 26% больше общего объема основных фондов страны. Кроме того, потребление энергоресурсов РФ составляет более 20%. Таким образом, проблема развития и финансирования жилищно-коммунального хозяйства является наиболее актуальной в Российской Федерации.

ЖКХ – крупнейшая отрасль российской экономики. Этой сфере необходимы значительные объемы финансовых ресурсов на свое развитие и содержание. Источниками финансирования расходов являются:

- 1) средства, получаемые жилищно-коммунальными предприятиями за реализацию продукции и услуг физическим и юридическим лицам;
- 2) бюджетные средства;
- 3) средства предприятий на содержание принадлежащих им жилищно-коммунальных объектов.

В таблице 1 представлена общая функциональная структура расходов федерального бюджета по данным Министерства финансов Российской Федерации за 2013 – 2015 гг.

Таблица 1 - Динамика расходов федерального бюджета по всем разделам,
в % к общему объему расходов

Наименование расходов	Годы			Относительное отклонение за 2013 – 2015 гг.
	2013	2014	2015	
Общегосударственные вопросы	6,38	6,31	7,18	0,8
Национальная оборона	15,77	16,71	20,37	4,6
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	15,45	14,07	12,59	-2,86
Национальная экономика	13,86	20,65	14,88	1,02
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,33	0,81	0,93	-0,4
Охрана окружающей среды	0,19	0,31	0,32	0,13
Образование	5,04	4,30	3,91	-1,13
Культура, кинематография	0,71	0,66	0,58	-0,13
Здравоохранение	3,77	3,61	3,31	-0,46
Социальная политика	28,73	23,27	27,31	-1,42
Физическая культура и спорт	0,51	0,48	0,47	-0,04
Средства массовой информации	0,58	0,50	0,53	-0,05
Обслуживание государственного и муниципального долга	2,7	2,80	3,32	0,62
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ	5,01	5,50	4,37	-0,64
Всего	100	100	100	-

В федеральном бюджете Российской Федерации наибольшую долю расходов составили социальная политика государства и национальная оборона. Эти денежные средства направлены на повышение пенсий, социальную поддержку отдельных категорий граждан, а также на осуществление полномочий по обеспечению жильем отдельных категорий граждан и обеспечение лекарственными средствами. Доля расходов на национальную безопасность и правоохранительную деятельность за 2013 – 2015 гг. сократилась на 2,86%. На такое сокращение повлияло отсутствие необходимости обеспечения «готовности вооруженных сил РФ как основы обороноспособности государства к отражению агрессии, направленной против РФ, вооруженной защиты целостности и неприкосновенности территории».

Доля расходов на жилищно-коммунальное хозяйство за 2015 год составила чуть меньше 1% от общей суммы бюджетных затрат. Примерно такие же данные имеют охрана окружающей среды, культура и кинематография, физическая культура и спорт, средства массовой информации. Кроме того, доля жилищно-коммунального хозяйства снизилась на 0,4%. В условиях развития рыночных отношений в современной России необходимы изменения управления и финансирования жилищно-коммунальной сферой для её эффективного функционирования.

Анализ динамики расходов федерального бюджета по разделу жилищно-коммунального хозяйства за 2013 г. - 2015 г. показывает, что расходы по данному разделу в 2014 году снижаются на 57,9 млрд. руб. и составляют 119,61 млрд. руб.

Уменьшение объема расходов на жилищно-коммунальное хозяйство объясняется повышением расходов на национальную оборону в связи с нестабильной политической ситуацией за границей. Также на понижение объема расходов на жилищно-коммунальное хозяйство повлияло увеличение расходов по разделу физической культуры и спорта, так как в 2014 году прошел Чемпионат мира по футболу. В 2015 году ситуация стабилизируется, следовательно, расходы на жилищно-коммунальное хозяйство возрастают и составляют 144,12 млрд. руб.

Если говорить об исполнении расходов федерального бюджета России по разделу функциональной классификации «Жилищно-коммунальное хозяйство», то в 2013 году отмечается невыполнение фактического значения на 19,18% по сравнению с плановым, в 2014 году - невыполнение на 42,09% и только в 2015 году характерен процент исполнения

равный 8,67%. Общая динамика процента исполнения составила за исследуемый период 27,85%. Что достаточно положительно характеризует 2015 год.

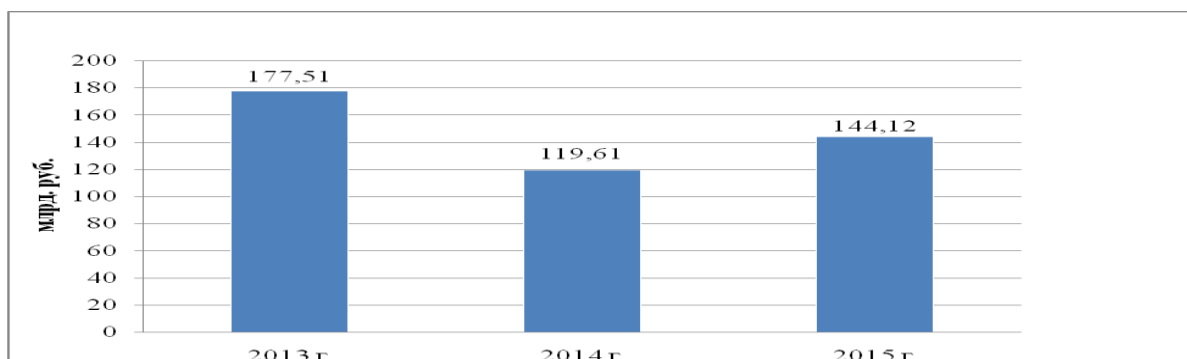


Рис. 1 Динамика расходов федерального бюджета по разделу жилищно-коммунального хозяйства за 2013 – 2015 гг., млрд. руб.

Если говорить о перспективах развития, то расходы по разделу «Жилищно-коммунальное хозяйство» сокращаются на 32,3% в 2016 году по сравнению с 2015 годом, на 54,5% в 2017 году по сравнению с 2016 годом и на 22,9% в 2018 году по сравнению с 2017 годом, что, главным образом, связано с сокращением расходов федерального бюджета на предоставление имущественного взноса Российской Федерации в Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и уставный капитал ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», а также в связи с сокращением бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства по отдельным федеральным целевым программам.

Таким образом, на основании проведенного исследования состоянию современного жилищно-коммунального хозяйства необходим постоянный контроль. На данный момент существуют все предпосылки для усовершенствования сферы ЖКХ в Российской Федерации.

Литература

1. Поклонова, Е.В., Ускова, П.А. Рынок ЖКХ: состояние и проблемы [Текст] / Е.В. Поклонова, П.А. Ускова // Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями. – 2015. - № 37-2. – С. 129-135.
2. Шохин, В.Е. Изменение финансирования ЖКХ во времени. И проблемы ЖКХ [Текст] / В.Е. Шохин // Economics. – 2016. - № 1 (10). – С. 19-22.
3. Министерство финансов РФ (информационно-аналитический раздел): официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://info.minfin.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Федеральное казначейство: официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

ОБЗОР НЕКОТОРЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА В 2016 ГОДУ

*Калуцкая Наталья Алексеевна
доцент, кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*
*Маширова Светлана Петровна
доцент, кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

Российский малый бизнес является сектором экономики, в буквальном смысле порожденным реформами. Целью развития малого бизнеса является насыщение внутреннего рынка потребительскими товарами. Самым распространенным видом бизнеса является торговля и посредническая деятельность (70%). Но в последнее время Правительство РФ взяло курс на популяризацию малых инновационных предприятий, занимающихся разработкой и внедрением новых программ и технологий, созданием и производством товаров, оказанием услуг и работ. Чаще всего такие организации находятся при различных ВУЗах и НИИ, работают в экономической или научно-технической сферах, и иностранные инвесторы предпочитают вкладывать свои деньги именно в них.

Малый бизнес – это деятельность, осуществляемая субъектом малого предпринимательства.

Малое предприятие – это коммерческие организации, ИП, потребительские кооперативы и фермерские хозяйства, отвечающие нескольким установленным законодательством параметрам [4].

После вступления в силу Федерального закона от 29 июня 2015 г. № 210-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) существенно изменились условия для отнесения к субъектам малого бизнеса и появились дополнительные льготы [2]. Изменения, внесенные в законодательство, связаны с созданием и последующим ведением в автоматическом режиме Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства. В Реестре будут отражены сведения о том, какую продукцию предприятие производит, о его видах деятельности, данные о полученных им лицензиях, об участии в закупках товаров, работ, услуг для нужд органов государственной власти, органов местного самоуправления и отдельных видов юридических лиц.

Реестр будет формироваться на основании:

- сведений налоговой отчетности (в том числе по спецрежимам), которую организация или предприниматель представляли в ИФНС в прошлом году;
- сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ и ЕГРИП;
- сведений, поступивших в ФНС от других ведомств в порядке информационного взаимодействия;
- сведений, которые предприниматели могут подать в добровольном порядке.

Таким образом, критерии отнесения организаций и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого и среднего предпринимательства представлены с 2016 года следующие, которые представлены в таблице 1.

С 1 января по 31 июля 2016 года у малого бизнеса определяют выручку от реализации товаров (работ, услуг). С 1 августа 2016 года придется смотреть доходы по всем видам деятельности, а правила подсчета брать из Налогового кодекса РФ. С 30 июня 2015 года увеличился срок, в течение которого компания, превысившая лимиты по выручке и численности работников, все равно считается малым или микропредприятием. Раньше этот срок составлял два года, следующих один за другим. Теперь его увеличили до трех лет.

Таблица 1 - Критерии отнесения организаций и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого и среднего предпринимательства

Критерии	Юридические лица (предприятия)		
	средние	малые	микро
Доля в капитале для организаций, которые признают крупными, и для иностранных компаний.	не должна превышать 49%		
Доля в капитале для государства, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, фондов;	не должна превышать 25% (действует лишь для ООО)		
лимиты по установлению доли в капитале не действуют на: <ul style="list-style-type: none"> • участников проекта «Сколково»; • публичные акционерные общества из высокотехнологического или инновационного сектора экономики; • компании, внедряющие результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат бюджетным или автономным научным учреждениям и образовательным организациям. 			
средняя численность работников за предшествующий календарный год	От 101 до 250 человек включительно	До 100 человек включительно	До 15 человек
Доходы по всем видам деятельности	2000 млн. р.	800 млн. р.	120 млн. р.

Например, на начало 2015 г. по действующей в то время редакции Закона № 209-ФЗ организация относилась к средним предприятиям (выручка больше 400 млн. руб., но меньше 800 млн. руб. в течение 2 лет подряд). С 25 июля 2015 г. изменились критерии отнесения предприятий к малым: увеличился до 800 млн. руб. предельный размер выручки за предшествующий год. У организации выручка в предшествующие 3 года подряд не превышала 800 млн. руб. (и по другим показателям организация не превышала предельные значения для малых предприятий). Изменила ли организация с 25 июля 2015 г. свой статус на «малое предприятие» автоматически?

Представитель Минэкономразвития России М.В. Паршин по данному примеру поясняет, что категория субъекта малого предпринимательства изменяется тогда, когда предельные значения средней численности работников или выручки выше или ниже установленных в течение 3 календарных лет подряд. Поэтому сейчас такая организация может быть отнесена к малым предприятиям.

Таким образом, для малого бизнеса осталась неизменной только численность работников.

Компания, которая стала малой, вправе воспользоваться сразу несколькими льготами. Причем независимо от того, зарегистрировали ее в региональном или местном реестре субъектов малого предпринимательства или нет. Участие в таких реестрах необходимо лишь для получения государственных субсидий на развитие собственного дела.

Льготы для малого бизнеса – это преимущества, которые государство предоставляет определенным категориям предпринимателей, чем ставит их в более выгодное положение по сравнению с остальными субъектами бизнеса. Льготный режим деятельности субъектов малого предпринимательства решает следующие вопросы государственной значимости:

1. Обеспечение самозанятости и дальнейшего пенсионного обеспечения предпринимателей без работников (фрилансеров, ремесленников, лиц, оказывающих услуги разного рода);

2. Создание новых рабочих мест и снятие с государства бремени по содержанию

безработных;

3. Снижение социальной напряженности в обществе за счет роста благосостояния населения;

4. Развитие новых видов деятельности и организация небольших инновационных производств, которые хоть и не гарантируют большой прибыли, но зато не требуют крупных финансовых вложений [3].

Таким образом, рассмотрим льготы, которые государство предоставляет малому бизнесу в 2016 году.

Таблица 2 - Льготы для субъектов малого предпринимательства

Виды льгот	Содержание льгот в 2016 году
Налоговые	<p>Существует четыре специальных системы налогообложения с низкими налоговыми ставками, воспользоваться которыми могут только субъекты малого и микробизнеса (УСН, ЕНВД, Патентная система налогообложения, ЕСХН). В 2016 году перечень налоговых льгот для малого бизнеса пополнился правом региональных властей устанавливать на своей территории для плательщиков ЕНВД и УСН еще более низкие налоговые ставки, чем предусмотрено этими режимами. Так, налоговая ставка по ЕНВД может быть снижена с 15% до 7,5%, а на УСН – с 6% до 1%.</p> <p>В период в 2015 по 2020 годы, впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели вправе в течение двух налоговых периодов (максимум – двух лет) после регистрации работать в рамках налоговых каникул, то есть, по нулевой налоговой ставке.</p>
Административные	<p>В 2016 году действует ряд административных льгот для малого бизнеса:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Плательщики ЕНВД и ПСН вправе проводить наличные расчеты без применения кассового аппарата, по крайней мере, до июля 2018 года.2. Организации, которые относятся к малым, могут вести бухучет в упрощенной форме3. Малые организации и ИП имеют право вести кассовые операции в упрощенном порядке и не устанавливать лимит кассы.4. Работодатели, относящиеся к категории малого бизнеса, вправе оформлять срочные трудовые договоры на срок до 5 лет.5. Надзорные каникулы для малого бизнеса на период 2016-2018 годов – запрет на проведение плановых неналоговых проверок. Внеплановые неналоговые проверки, а также проверки от ФНС и фондов по-прежнему могут проводиться в любое время.6. Региональные и местные власти в субъектах РФ могут заключать с представителями малого бизнеса договоры аренды зданий и помещений на льготных условиях в течение 5 лет, а также предоставлять арендаторам преимущественное право выкупа такого имущества (до 01.07.18).7. При получении банковского кредита малые предприятия могут обратиться в гарантийные организации для получения государственной гарантии, что значительно повышает шансы заемщика.8. Для участия представителей малого бизнеса в госзакупках предусмотрена специальная льгота - госзаказчики обязаны производить не менее 15% совокупного годового объема закупок у этой категории.
Финансовые	<p>Выделяются субсидии:</p> <ul style="list-style-type: none">• на возмещение части затрат по договорам лизинга• на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам• на возмещение части затрат, связанных с участием в конгрессно-выставочных мероприятиях• для начинающих предпринимателей (до 500 тысяч рублей). <p>Безвозмездные субсидии и гранты предоставляются малому бизнесу в рамках Федеральной программы, действующей до 2020 года. Каждый регион предлагает свои льготы для малого бизнеса в 2016 году.</p>

Сейчас в России насчитывается более 20 миллионов человек трудоспособного возраста, которые нигде официально не работают и не стоят на налоговом учете, как предприниматели. Государство заинтересовано максимально вывести эту категорию из тени, чтобы хотя бы вопросы самообеспечения эти граждане взяли на себя. Для этого

необходимо сделать так, чтобы вести легальный малый бизнес было просто, удобно и выгодно, а значит:

- Максимально уменьшить налоговую нагрузку для этой категории налогоплательщиков;
- Снизить административные барьеры при государственной регистрации субъектов малого предпринимательства;
- Упростить отчетность малого бизнеса перед государственными органами;
- Смягчить административный и налоговый контроль и уменьшить размер штрафных санкций за нарушение законодательства;
- Предоставить особые условия субъектам малого бизнеса для получения заказов на производство товаров и реализацию услуг, в частности, в рамках госзакупок [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговые льготы напрямую снижают сумму налогов, которые бизнесмен должен перечислить в бюджет. Налоговые льготы малому бизнесу в 2016 году позволяют начать свое дело, вкладывая большую часть получаемого дохода в дальнейшее развитие бизнеса, а не отдавая его государству в виде налогов. Административные льготы помогают субъектам малого предпринимательства преодолеть такие трудности, как сложный порядок отчетности, оформления кадров и денежных расчетов, частые проверки надзорных органов, нежелание банков выдавать необеспеченные кредиты и прочее. Несомненно, что касается финансовых льгот, то здесь речь идет уже об улучшении условий для ведения бизнеса в виде прямой финансовой поддержки.

Литература

1. Ваганова О.В. Факторы роста государственного долга региональных субъектов Российской Федерации/О.В. Ваганова, М.В. Владыка, Л.И. Переверзева, В.И. Шварева.//Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Информатика, прикладная математика и управление. 2014. Т. 32. № 21-1 (192). С. 53-58.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011).
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации. Федерального закона от 29 июня 2015 г. № 210-ФЗ.
4. Оценка рисков при заключении договора бухгалтерского аутсорсинга в сфере малого предпринимательства/О.В. Ваганова, Е.Е. Сидоренко, С.А. Кучерявенко, Е.А. Ерофеева//Экономика устойчивого развития. 2014. № 4 (20). С. 38-42.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2013 – 2015 ГГ.

*Кривошеев Павел Юрьевич
ассистент кафедры финансов,
инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Эффективность бюджетного планирования выражается превышением доходов бюджета над расходами бюджета, которые связаны с необходимостью достижением поставленных целей, и которые можно представить в виде рисунка 1.

$$B_E = R - Z$$

где R – доходы бюджета, Z – расходы бюджета.

Если $B_E > 0$ – это профицит, в противном случае $B_E < 0$ – дефицит.

Рисунок 1 – Формула эффективности бюджетного планирования

Общая величина расходов по бюджету каждого года зависит от того, какой доход будет создан в экономике и как при условии неменяющихся налогов он будет собран, точнее, в каком размере. Доходная часть бюджета любого региона состоит из налоговых и неналоговых поступлений [6]. Это предопределяет возможности расходования средств бюджета по каждой строке бюджета (направлению, сектору экономической деятельности). Если при этом меняется ещё и налоговая система, да ещё основные налоги, дающие существенный сбор доходов, то структура бюджета тем более может претерпевать изменения [4].

Дефицит бюджета можно рассчитать как разницу между правительственными расходами и собираемыми налогами. Даже если величина правительственных расходов и налоговые ставки не изменяются, то бюджетный дефицит может расти в силу действия иных факторов, влияющих на производство национального дохода.

Бюджетный дефицит и бюджетный излишек являются показателями, с помощью которых делаются выводы относительно эффективности бюджетной политики. Общий дефицит государственного бюджета, уменьшенный на сумму выплат процентов по государственному долгу, называют первичным дефицитом [1].

Поскольку накопленная сумма бюджетных дефицитов представляет собой государственный долг, то фактически наличие дефицитов сегодня означает необходимость их оплаты для будущих поколений. Образование долга можно предотвратить, например, законодательно запретив правительству превышать расходы бюджета над его доходами. Однако будет ли это выходом из положения, обеспечит ли эффективность экономики?

Измерение эффективности бюджетного планирования может приобретать характер определения величины той или иной нагрузки на бюджет (структурный анализ бюджета – постатейная оценка расходов и доходов бюджета). Бюджетная эффективность обеспечивается в рамках бюджетной политики. Применительно к макроэкономическому уровню направлениями такой политики могут быть:

– обоснование величины расходов по статьям бюджета на основе критериев, отражающих эффективность использования бюджетных средств и определенных на основе приоритетов социально-экономической политики;

– повышение эффективности системы управления государственными активами и пассивами, которая позволит значительно повысить устойчивость бюджетной системы, придаст гибкость проводимой бюджетной политике, снизит риски, связанные со структурой государственного долга;

– совершенствование бюджетного процесса, обеспечение прозрачности бюджета и бюджетных процедур на всех уровнях бюджетной системы, повышение эффективности контроля расходования бюджетных средств и поступления доходов;

– формирование справедливой, нейтральной и эффективной налоговой системы с целью регулирования налоговой нагрузки на субъекты экономической деятельности в зависимости от задач экономической политики и стимулирования той или иной хозяйственной деятельности – сектора экономики;

– обеспечение сбалансированности государственного бюджета в среднесрочной перспективе [3].

Эффективность бюджетного планирования необходимо оценивать по тому, как бюджет будет влиять на экономическую активность и к каким положительным экстерналиям приведет дефицит бюджета – перевешивают ли они собственно бюджетные потери.

Отдельная проблема – это профицит бюджета. Данная ситуация возникает в силу специфики бюджетного планирования, когда правительство ставит цель аккумулирования финансовых ресурсов на решение стратегических задач развития либо в силу ошибок бюджетного планирования и управленческого пессимизма относительно проводимой политики.

С точки зрения количественной оценки эффективность бюджетного планирования выражается не только в превышении доходов над расходами бюджета. Важно то, как распределены ресурсы по статьям бюджета, как используются бюджетные средства, насколько эффективно налажен контроль. В связи с этим возникает задача оценки структурной эффективности [5].

Структурный анализ бюджетного планирования предполагает определение типа структуры бюджета (сбалансированный, дефицитный, профицитный бюджет), описание структурной проблемы (представление текущей и желательной структуры бюджета) и конкретизацию задач бюджета и бюджетной политики.

Структурная оценка эффективности бюджетного планирования сводится к определению долей расходов по каждой статье бюджета, причём распределить бюджетные средства необходимо так, чтобы финансовая и нефинансовая отдача такого распределения была наибольшей и решались задачи социально-экономической политики. Здесь можно использовать как минимум два основных подхода:

– во-первых, можно полагаться на результативность различных секторов экономики и статей бюджета, которые в той или иной степени касаются этих секторов;

– во-вторых, можно исходить из оценки потребности по каждому направлению. Если потребность в расходах выше возможности, обеспеченной собираемыми доходами (налоговой системой), то стоит ли осуществлять займы на внутреннем рынке и привлекать внешние источники [2].

В России бюджетный цикл охватывает три года.

В таблице 1 приведены базовые параметры исполненных бюджетов в период с 2013 по 2015 года.

На протяжении всех трех лет расходы превышают доходы, при чем в 2015 году был отмечен значительный рост дефицита бюджета. Доля доходов бюджета в ВВП составляет 16,9-18,6%.

Таблица 1 - Основные показатели исполнения Федерального бюджета РФ в период 2013-2015 гг. (млрд. руб.)

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2014 / 2013 (+/-), %	Отклонение 2015 / 2014 (+/-), %
Общий бюджет:					
Доходы	13 019,90	14 496,90	13 659,20	11,3	-5,8
Расходы	13 342,90	14 831,60	15 620,30	11,2	5,3
Дефицит(-)/Профицит(+)	-323	-334,7	-1 961,00	3,6	485,9
Валовой внутренний продукт	71017	77945	80804	9,8	3,7
Бюджет в % ВВП:					
Доходы	18,3	18,6	16,9	1,4	-9,1
Расходы	18,8	19,0	19,3	1,3	1,6
Дефицит(-)/Профицит(+)	-0,5	-0,4	-2,4	-5,6	465,2

Источник: составлено по материалам [4].

При этом в 2015 г. наблюдается тенденция сокращения не только удельного веса доходов в объеме ВВП, но и сокращение их по абсолютной величине на 5,8%. Удельный

вес расходов в объеме ВВП характеризуется устойчивой тенденцией роста. Его значение несколько выше доли доходов и колеблется в пределах 18,8-19,3%.

Структурный анализ бюджета, прежде всего, предполагает сравнение удельных весов по отдельным статьям расходов, рассмотрим структуру расходов федерального бюджета РФ в 2013 – 2015 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Структура расходов федерального бюджета РФ в 2013 – 2015 гг., %

Статьи расходов федерального бюджета	2013	2015	2016
Расходы, всего			
Общегосударственные вопросы	6,4	6,3	7,2
Национальная оборона	15,8	16,7	20,4
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	15,5	14,1	12,6
Национальная экономика	13,9	20,7	14,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,3	0,8	0,9
Охрана окружающей среды	0,2	0,3	0,3
Образование	5,0	4,3	3,9
Культура, кинематография	0,7	0,7	0,6
Здравоохранение	3,8	3,6	3,3
Социальная политика	28,7	23,3	27,3
Физическая культура и спорт	0,5	0,5	0,5
Средства массовой информации	0,6	0,5	0,5
Обслуживание государственного и муниципального долга	2,7	2,8	3,3
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	5,0	5,5	4,4

Источник: составлено по материалам [3].

Исходя из данных табл. 2, видно, что в структуре расходов сокращается их относительная величина по направлению обеспечения национальной безопасности и правоохранительной деятельности, образования, здравоохранения. Однако возрастает доля расходов на национальную оборону, национальную экономику. При росте валового продукта увеличение доли расходов по направлениям означает абсолютное их увеличение. Сокращение доли будет означать уменьшение расходов. Однако в условиях существенного прироста национального дохода, относительная доля расходов может уменьшиться без уменьшения абсолютной величины расходов по этому направлению. Это обстоятельство в условиях роста позволяет гибко управлять структурой бюджета.

Безусловно, структурный анализ бюджета выполняет важную функцию, поскольку он позволяет выбрать наиболее мультиплицирующие направления расходов в случае необходимости стимулирования конъюнктуры (экспансии), либо менее мультиплицирующие – в случае необходимости рестрикций. Однако правительства боятся использовать структурные модификации бюджета для таких целей, поскольку гибкость бюджетного механизма должна быть выше и позволять использовать подобный инструмент на практике.

Структурный анализ бюджета и подход к оценке его структурной эффективности могут быть обозначены при помощи использования следующих вводимых мной показателей:

- коэффициента синхронизации прироста доходов и расходов бюджета;
- коэффициента структурной равномерности (дифференциации) расходов бюджета;
- коэффициент (приоритетности) оценки главного приоритета бюджета.

Формулы для их расчета представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Математические формулы оценки структурной эффективности бюджетного планирования

Показатель	Формула	Обозначения
Коэффициент синхронизации	$k = \frac{\Delta d}{\Delta b}, K = \sum_{i=1}^T \frac{\Delta d_i}{\Delta b_i}$	b – равное распределение по всем направлениям бюджета, представляющее собой отношение общей величины расходов (B) к числу направлений бюджета; b_{\max} – наибольшая величина бюджетных расходов;
Коэффициент дифференциации	$S = \frac{b - b_{\max}}{b_{\min} - b} \quad b = \frac{B}{N}$	b_{\min} – наименьшая величина бюджетных расходов;
Коэффициент приоритетности	$p = \frac{b_{\max}}{b_{\min}}$	Δd – прирост доходов бюджета за время t ; Δb – прирост расходов бюджета за время t ; Δd_i – прирост доходов бюджета за i -ый интервал времени; Δb_i – прирост расходов бюджета за i -ый интервал времени; T – рассматриваемый период времени

Источник:[5, с. 56].

Проведем структурную оценку эффективности исполнения федерального бюджета в 2013 – 2015 гг. (табл. 4).

Таблица 4 - Расчет основных показателей оценки структурной эффективности в 2013 – 2015 гг.

Год	Δd	Δb	$k = \frac{\Delta d}{\Delta b}$	b , млрд. руб.	b_{\max}	b_{\min}	S	p
2013	164,4	447,9	0,37	953,1	3833,1	24,3	3,1	157,7
2014	1477	1488,7	0,99	1059,4	3452,4	46,4	2,4	74,4
2015	-837,7	788,7	-1,06	1115,7	4265,3	49,7	3,0	85,8

Источник: составлено по материалам [5].

Из проведенных расчётов следует, что прирост доходов и расходов не совпадают для федерального бюджета лишь в 2015 г., то есть когда доходы сокращаются – расходы растут, когда доходы растут – расходы сокращаются. Следовательно, общий коэффициент синхронизации в 2015 г. будет отрицательным и применительно к приведенным данным составит $K=-1,06$, что означает несинхронизированность бюджетных доходов/расходов. Позитивная или негативная оценка данного факта зависит от того, какие цели преследуются в рамках макроэкономической политики. Однако, какие бы цели ни преследовались, при росте доходов ситуация сокращения расходов противоречит элементарной логике. В этом случае расходы, как минимум, не должны сокращаться по бюджетным статьям.

Дифференциация по статьям бюджета сначала снижается, снова возрастает, что вызвано планомерным изменением приоритетности расходов бюджета. При этом с точки зрения планирования и осуществления бюджетной политики, а также для повышения ее эффективности, уместна постановка задачи определения наиболее приемлемых уровня

дифференциации и приоритетности бюджетных расходов как макроэкономического инструмента стимулирования экономики и поддержания наиболее значимых сфер деятельности в жизнеспособном состоянии.

Литература

1. Доманицкий, А.А. Роль бюджетного планирования, ориентированного на результат, в современной практике государственного управления [Текст] / А.А. Доманицкий // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – №1. – С. 191-201.
2. Кцоева, Е.Р. Основные направления бюджетной политики исходя из анализа структуры доходов и расходов федерального бюджета за период 2013-2015 гг. / Е.Р. Кцоева // Экономика и социум. 2015. – №3(16) – . – Режим доступа: <http://www.iupr.ru>
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] – . – Режим доступа: <http://minfin.ru>
4. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс] – . – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/>
5. Соколов, И.А. Методологические подходы к оценке эффективности бюджетных расходов, в том числе государственных программ [Текст] / И.А. Соколов // Финансовый журнал. – 2014. – № 2. – С. 34-39.
6. Зависимость налоговых доходов бюджета Белгородской области от валового регионального продукта / Н.Е. Соловьева, Д.С. Лисицкий// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, №3, 2016- С. 212-215.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

*Найденова Раиса Ивановна,
доцент кафедры экономики, управления и организации производства,
Старооскольского технологического института им. А.А. Угарова (филиал)
федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего
образования «Национальный исследовательский технологический университет
«МИСиС», кандидат экономических наук,
Старый Оскол, Россия*

*Виноходова Анна Федоровна,
профессор кафедры экономики, управления и организации производства
Старооскольского технологического института им. А.А. Угарова (филиал)
федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего
образования «Национальный исследовательский технологический университет
«МИСиС», доктор экономических наук,
Старый Оскол, Россия*

*Демьяненко Маргарита Сергеевна,
доцент кафедры экономики, управления и организации производства
Старооскольского технологического института им. А.А. Угарова (филиал)
федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего
образования «Национальный исследовательский технологический университет
«МИСиС», кандидат экономических наук,
Старый Оскол, Россия*

В современных условиях социальному развитию сельских территорий уделяется большое внимание на различных уровнях управления.

Белгородская область расположена на юго-западе Российской Федерации, входит в состав Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации. Общая протяженность границ - около 1150 км, в том числе с Украиной - 540 км.

В состав области входят 19 муниципальных районов, 3 городских округа, 25 городских и 260 сельских поселений.

Демографический вопрос уже долгие годы является одной из наиболее актуальных проблем, стоящих как перед страной в целом, так и перед каждым регионом в частности. Демографические проблемы имеют особо острый характер для сельских жителей.

В процессе исследования поставленных проблем, рассмотрения большого комплекса вопросов важно руководствоваться проверенной методологией экономического анализа и на его основе выявить демографическую ситуацию в регионе [2].

На территории Белгородской области сохраняется стабильная демографическая ситуация. За анализируемый период общая численность населения увеличилась на 2,7%, одновременно численность сельского населения сократилась на 2,5%, в основном это обусловлено миграционной убылью, вызванной ухудшением социально-экономических условий жизни в отдаленных от центра сельских территориях. На 1 января 2015 г. соотношение городского и сельского населения составило 66,9% и 33,1% соответственно (табл.1).

Таблица 1 - Динамика численности населения Белгородской области на 1 января, тыс. чел.

	2001г.	2006 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Все население, тыс. чел.	1507.0	1511.7	1532.5	1532.4	1536.1	1541.0	1544.1	1547.9
В том числе городское население	982.2	992.0	1012.9	1013.9	1020.4	1026.5	1031.4	1036.2
Сельское население	524.8	519.7	519.6	518.5	515.7	514.5	512.7	511.7
В общей численности, процентов								
Городское население	65.2	65.6	66.1	66.2	66.4	66.6	66.8	66.9
Сельское население	34.8	34.4	33.9	33.8	33.6	33.4	33.2	33.1

Для успешного решения стратегических задач по наращиванию социально - экономического потенциала сельских территорий, требуется системный подход к решению демографических проблем, важнейшей частью которого является:

- осуществление мер по повышению уровня и качества жизни на селе,
- повышение уровня занятости населения и его доходов, преодоление дефицита специалистов и квалифицированных рабочих в сельском хозяйстве и других отраслях экономики села,
- повышение уровня социального обеспечения и поддержки нетрудоспособного населения;
- совершенствование механизмов регулирования миграции и расселения сельского населения.

Демографическая политика отдельных муниципальных районов должна предусматривать дополнительные меры по стимулированию внутренней и внешней миграции на селе на основе создания организационно – экономических условий для привлечения молодых специалистов в сферу АПК и социальную сферу.

Важным демографическим показателем является средняя ожидаемая продолжительность жизни человека при его рождении, которая зависит от многих факторов:

- образа жизни (один из наиболее важных факторов),
- уровня доходов,
- воспитания и образования человека,
- наследственности,
- уровня загрязнения окружающей среды,
- качества питания,
- развития системы здравоохранения,
- уровня преступности и многих других.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении сельского населения Белгородской области в 2013 году составила 71.33 года, в том числе женщин 76.51 лет, мужчин – 66.33 лет. Необходимо отметить увеличение данного показателя у сельского населения за анализируемый период: мужчин – на 6.05 года, женщин – на 2.48 года (табл.2)

Таблица 2 - Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)

Годы	Все население			Городское население			Сельское население		
	все го	Муж чины	Жен щины	все го	Муж чины	Жен щины	все го	Муж чины	Жен щины
2000	68.07	62.01	74.41	68.52	62.72	74.4	66.74	60.28	74.03
2005	68.43	62.22	75.02	69.1	62.97	75.32	67.01	60.73	74.27
2010	71.31	66.03	76.47	71.8	66.58	76.68	70.29	64.97	75.93
2011	71.71	66.22	77.11	72.36	66.84	77.56	70.34	64.97	76.11
2012	71.91	66.48	77.18	72.44	67.0	77.5	70.76	65.42	76.43
2013	72.16	66.86	77.32	72.55	67.14	77.85	71.33	66.33	76.51

Меняется возрастная структура сельского населения области (табл.3) В 2014 году 62.78% мужского населения является трудоспособным, 17.74% - моложе трудоспособного возраста, 19.48% - старше трудоспособного возраста. Соответственно у женщин в трудоспособном возрасте находится 46.98% численности женского населения, 14.68% - моложе трудоспособного, 38.34% - старше трудоспособного возраста. В начале анализируемого периода у мужчин в трудоспособном возрасте находилось 64.64% от общей численности сельского мужского населения, младше трудоспособного – 16.98%, старше трудоспособного возраста – 18.38%. У женщин в 2010 году удельный вес женщин в трудоспособном возрасте составлял 48.92%, моложе трудоспособного – 13.99%, старше трудоспособного возраста – 37.09%.

Таблица 3 - Распределение численности сельского населения Белгородской области по возрастным группам, чел.

	Сельское население					
	мужчины			женщины		
	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.
Всего, в том числе	241533	239802	239694	278061	272875	272065
Из общей численности - население в возрасте:						
Моложе трудоспособного	41020	41933	42512	38890	39449	39927
трудоспособном	156126	152107	150489	136036	129677	127824
Старше трудоспособного	44387	45762	46693	103135	103749	104314

В целях дальнейшего улучшения демографической ситуации в области осуществляется реализация мероприятий, предусмотренных Концепцией демографического развития на период до 2025 года, федеральных и областных целевых программ, направленных на улучшение состояния здоровья матери и ребенка, повышение качества медицинского обслуживания, улучшение жилищных условий и в целом качества жизни населения [1]. Для семей, имеющих трех и более детей, предусмотрены дополнительные меры государственной поддержки в виде регионального материнского (семейного) капитала, предоставления земельных участков для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства.

Литература

1. Концепция демографического развития Белгородской области на период до 2025 года. Постановление правительства Белгородской обл. от 15.10.2007 № 242-пп.
2. Флигинских Т.Н. Формирование и функционирование регионального АПК (вопросы теории и практики). Белгород: Константа, 2005.- 346 с.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*Пацукова Ирина Геннадьевна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

Современное значение слова «предпринимательство» связано с одним из четырех базовых экономических ресурсов. Предпринимательство представляет собой особую деятельность на рынке, осуществляемую с целью получения прибыли. От менеджмента его отличают три обстоятельства:

- форма ответственности,
- степень риска,
- иное отношение к власти, меньшая необходимость иметь узкоспециализированные знания.

Кроме того, менеджмент выступает как разновидность наемного труда, а предпринимательство – это самостоятельный экономический ресурс, который сопряжен с

таким понятием, как инновационная деятельность [2, с. 102]. Это предполагает поиск и осуществление новых комбинаций экономических ресурсов.

Развитие интереса к предпринимательству в нашей стране вызвано трансформацией отечественной экономики. Положительное отношение к нему способствует благоприятному предпринимательскому климату, который ведет к развитию финансовой и коммерческой инфраструктур, укрепляя позиции российского государства.

Рассматривая предпринимательство в качестве формы проявления общественных отношений, А.М. Лунева указывает на то, что его развитие способствует формированию и укреплению материального и духовного потенциала общества, а также является почвой для реализации инновационного потенциала индивида [6, с. 7].

Рыночное реформирование отечественной экономики привело к тому, что предпринимательство прочно вошло в жизни современного общества и стало его неотъемлемой частью. Согласно Гражданскому Кодексу РФ, который гарантирует всем гражданам страны особое право на осуществление всех видов предпринимательской деятельности в соответствии с действующим законодательством, предпринимательство выступает как самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой риск [1]. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева отмечают, что предпринимательская деятельность основана на личной инициативе граждан и направлена на извлечение прибыли или личного дохода [9, с. 4].

По мнению В.П. Самариной, предпринимательство является особой формой проявления инициативы, обусловленной желанием получать систематическую прибыль в ходе создания и обеспечения функционирования своего бизнеса, при этом несущая финансовые риски и материальную ответственность за собственные действия [10, с. 4].

Предпринимательская деятельность в отличие от бизнеса, который преследует извлечение прибыли преимущественно с целью личного обогащения, предполагает поступательное развитие собственного дела, что требует поиска новых сфер для вложения капитала, расширения рынков сбыта. При этом основу ее составляют инновационные идеи. Предпринимателя можно характеризовать как новатора, который превращает идею в экономически обоснованную и необходимую себе и обществу реальность. По мнению Е.Е. Кузьминой предпринимателя отличает от бизнесмена именно инновационный тип мышления [54, с. 5]. Предприниматель ориентируется на своего потребителя, предлагая различные варианты удовлетворения его потребностей. Для этого осуществляется непрерывный процесс модификации, совершенствования товара с целью повышения качества и улучшения его функциональных характеристик. Таким образом, в основе предпринимательской деятельности обязательно присутствует инновационный момент.

Для предпринимательства важным принципом является поиск потребностей и создание условий для их удовлетворения. Предприниматель строит свою деятельность на основании личной инициативы. Она должна иметь целесообразный характер, направляя усилия на определенный объект. Результат предполагает максимизацию прибыли. За результаты предприниматель несет ответственность и прежде всего финансовую.

На основании анализа определений предпринимательства можно обобщить его признаки:

- осуществление деятельности под собственную имущественную ответственность;
- систематичность осуществления деятельности;
- осуществление деятельности с целью извлечения прибыли;
- процесс, осуществляемый на основе эффективного использования ресурсов для получения наилучшего результата;
- процесс создания новых товаров (работ, услуг).

Для современного этапа развития предпринимательства в России важное значение имеют реализуемые социально-экономические функции:

- экономическая: инновационное развитие различных направлений отраслей народного хозяйства;

- социальная: способствование развитию среднего класса общества, как социального слоя, обеспеченность граждан;
- психологическая: осуществление самореализации посредством создания собственного бизнеса.

Отметим, что как форма экономической активности предпринимательство может осуществляться в государственном и в частном секторе экономики. Что касается государственного предпринимательства, то под ним будем понимать форму осуществления экономической активности от имени предприятия, которое может быть учреждено:

- государственными органами управления, уполномоченными управлять государственным имуществом – государственное предприятие,
- органами местного самоуправления – муниципальное предприятие.

Частное же предпринимательство предполагает осуществление экономической активности собственно от имени предприятия или предпринимателя. Несмотря на существующие различия, государственное и частное предпринимательство имеют главное общее ядро - наличие инициативности и ответственности, применение инновационного подхода к деятельности и стремление к извлечению максимальной прибыли.

Одним из ведущих секторов, который во многом определяет темпы экономического роста России, является малое предпринимательство. Его значение для современной экономики трудно переоценить, так как благодаря развитию малого предпринимательства растет занятость населения за счет создания новых рабочих мест, обновляется и расширяется перечень производимых товаров и оказываемых услуг, и что главное, происходит формирование конкурентной среды, обеспечивая установление необходимого рыночного равновесия.

Малое предпринимательство можно характеризовать как совокупность независимых мелких и средних предприятий, которые выступают в качестве экономических субъектов рынка. Субъектами малого и среднего предпринимательства являются:

- потребительские кооперативы и коммерческие организации, внесенные в единый государственный реестр юридических лиц,
- физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские хозяйства.

Субъекты малого предпринимательства имеют преимущества и недостатки. В качестве положительных черт В.П. Самарина выделяет следующие [10, с. 22]:

- возможность быстрого приспособления к изменяющимся местным условиям хозяйствования;
- гибкость и оперативность в принятии и реализации управленческих решений;
- экономичность управления в плане небольших расходов на организацию и осуществление деятельности;
- возможность для предпринимателя самореализоваться за счет воплощения своих идей.

Основная часть нынешних трудностей и препятствий на пути становления и развития малых предприятий в определяющей степени сводится к проблемам финансового характера:

- сложности доступа малых предприятий к банковским кредитам;
- недостаточная государственная финансовая поддержка малых предприятий;
- неэффективная система микрофинансирования;
- недостаточное внедрение в сфере малого бизнеса типовых схем лизинга.

В портфелях большинства российских банков займы малым предприятиям составляют весьма скромную долю. [8, с. 6]. В числе особо значимых проблем развития малого бизнеса принципиальное место занимают проблемы обеспечения эффективности

государственной финансовой поддержки и регулирования. В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий этой сферы. Проблемами малого бизнеса в РФ сегодня занимаются различные учреждения, такие как:

- Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства,
- Фонд содействия предприятиям малых форм в научно-технической сфере,
- Российская ассоциация развития малого предпринимательства.

Государственная финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства реализуется по двум основным направлениям. Первое направление – прямая финансовая помощь в виде субсидий, дотаций, кредитов, в том числе льготных и беззалоговых; гарантий по кредитам коммерческих банков; полной или частичной компенсации финансовым структурам недополученной прибыли при кредитовании субъектов малого предпринимательства по пониженной ставке, а также совместного финансирования за счет бюджета и кредитно-финансовых организаций. Второе направление – косвенная финансовая поддержка малых предприятий, нацеленная на поощрение, стимулирование инвестиционной активности малых предприятий.

Одним из ключевых и наиболее значимых моментов является финансовая поддержка малого и среднего бизнеса, в том числе в форме так называемых льготных кредитов. В настоящее время во многих регионах на местном уровне разрабатываются программы, целью которых является поддержание субъектов малого предпринимательства, в том числе за счет компенсации банкам части расходов на их кредитование. Региональный акцент в поддержке малого бизнеса позволяет на местах оценить основные потребности малых предприятий и сконцентрировать усилия на решении конкретных задач.

В настоящее время в финансовой поддержке нуждается весь бизнес, включая малый. Однако, согласно имеющимся данным, принимаемые правительством меры по поддержанию малого бизнеса, в частности, решение правительства об увеличении кредитования этой формы бизнеса на 2%, не выполняется. Деньги на кредиты оседают в банках и перехватываются крупными предприятиями.

Важное место в обеспечении условий эффективного развития малого бизнеса в России занимает проблема развития рынка микро-финансирования. Микрофинансирование должно быть исходно обращено к потребностям владельцев индивидуальных, семейных бизнесов, постоянно нуждающихся в доступе к финансовым ресурсам, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков и других кредитных организаций, не заинтересованных в работе с мелкими заемщиками. Как показывает практика, микрофинансирование должно осуществляться в сжатые сроки. В настоящее время процедура принятия решения по клиенту занимает 2-3 недели из-за отсутствия специальных технологий для работы с малыми предприятиями [3].

С началом финансового кризиса требования к потенциальным клиентам – субъектам малого предпринимательства со стороны лизинговых компаний ужесточились и почти не меняются. Изменились и приоритеты самих субъектов малого предпринимательства, объем спроса резко снизился. Проведенный анализ, позволяет сделать вывод, что финансовые проблемы развития малых предприятий вызваны следующими причинами:

- не развит спрос: предубеждения малых предпринимателей относительно доступности и целесообразности привлечения кредитного финансирования.
- низкий уровень прозрачности, проблемы с ликвидным обеспечением, необходимость выстраивания специальных технологий по выдаче кредитов малым предприятиям;
- банки недостаточно обеспечены ресурсами и технологиями для работы с малым и средним бизнесом;
- правовая база несовершенна.

Развитие малого бизнеса имеет ряд преимуществ в сравнении с крупным производством [4, с. 63; 11, с. 2636]:

- предоставляет свободу рыночного выбора, дополнительные рабочие места,
- активизирует структурную перестройку экономики,
- обеспечивает быструю окупаемость затрат,
- оперативно реагирует на изменение потребительского спроса.

Таким образом, в каждом округе, необходимо развивать малые формы предпринимательства именно в той отрасли экономики, которая эффективно развивается и учитывает характерные особенности территории.

Малый и средний бизнес в России в настоящее время развиваются в непростых условиях, что сдерживает их дальнейшее развитие. В условиях современной рыночной экономики очевидным и закономерным является процесс развития различных форм предпринимательской активности. Поддержка бизнеса, в частности малого предпринимательства, как самостоятельного сектора экономики, конструктивно влияет на социально-экономическое развитие общества. Традиционных видов государственной поддержки малого бизнеса (субсидии, льготы, кредиты) оказывается недостаточно, поэтому государством изыскиваются её альтернативные формы. Одной из новых форм поддержки малого предпринимательства стало участие государства в развитии рынка коворкинг - услуг.

Коворкинг является новой практикой для нашей страны, которая активно институционализируется во всем мире. Это особая форма организации труда, где независимые друг от друга участники работают в одном коллективном офисе и имеют возможность формировать сеть социальных связей, коммуницируя с другими профессионалами. Коворкинг является тем пространством, которое может эффективно использоваться представителями фриланса, а также сотрудниками организаций, которые вынуждены работать в удаленном режиме от стационарного рабочего пространства. Другую часть участников коворкинг - пространств составляют именно начинающие предприниматели и так называемые стартаперы у которых нет возможности иметь свой собственный офис и штат сотрудников, но есть определенная бизнес-модель, которая нуждается в реализации и продвижении. Поэтому, коворкинг как интересная частная инициатива и набирающая популярность практика привлекла к себе внимание со стороны государства. Интерес государства к этому явлению реализовался в создании государственных коворкингов. Как правило, государственные коворкинги вмещают в себя не только организованное рабочее пространство, но и отделы, где любой посетитель может получить консультацию по вопросам открытия, регистрации и развития собственного бизнеса. Если частные коворкинги можно рассматривать как инвестиционный проект, то государственные скорее являются социальным проектом, который направлен на развитие рынка коворкинг - услуг с целью поддержки малого и среднего бизнеса.

Существует большое количество примеров успешной реализации государственной инициативы поддержки и создания коворкинг - центров во многих европейских странах, поскольку государственный сектор оказывается крайне заинтересован в инвестировании и долгосрочном партнерстве в этой области. Европейский опыт государственной поддержки стал активно внедряться и в российскую практику [7, с. 110 - 111]. Однако, создание и развитие как государственных, так и частных коворкингов сопряжено с некоторыми трудностями. Поскольку на практике не все коворкинги оказываются эффективно функционирующими пространствами. Поэтому, прежде всего, возникает необходимость анализа зарубежного и российского опыта реализации частных и государственных инициатив по созданию коворкинг - пространств. А также, необходим основательный подход к исследованию структурных особенностей и изменчивых границ этого нового, еще мало изученного феномена. В связи с этим, государственная инициатива поддержки коворкинг - пространств как инструмента экономического развития требует

дополнительного сопровождения, так как успех реализации данной инициативы зависит от многих факторов.

Малое предпринимательство способно не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу «прозрачной» конкурентной среды. Чем больше людей включены в малый бизнес, тем устойчивее и здоровее экономика России. По количеству малых предприятий в том или ином регионе страны можно оценить качество работы региональных органов власти. При этом большинство субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляют свою хозяйственную деятельность на локальных рынках, что усиливает необходимость совершенствования инструментария оценки результативности государственной поддержки не только на общероссийском, но и на региональном, в том числе, местном уровнях.

Несмотря на ряд выявленных негативных тенденций в сфере развития малого и среднего предпринимательства крайне важным является то, что наблюдается рост эффективности реализации программ поддержки предпринимательства в сфере повышения инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом реализация программ субсидирования и поддержки бизнеса во многом этому способствует.

Литература

1. Гражданский Кодекс РФ [Электронный ресурс]: офиц. текст. - ст. 2. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Ваганова О.В. Особенности трансформации экономической активности в сфере малого предпринимательства в современных условиях О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, О.О. Тарасова, Л.Е. Переверзева//Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 1. с. 102-110.
3. Дунаева, А.И. Малый бизнес в Российской Федерации: определение количественных и качественных характеристик [Электронный ресурс] / А.И. Дунаева, Н.О. Удачин // НАУКА - RASTUDENT.RU. – 2014. – № 3 (03-2014) – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/3/1277/>
4. Королюк, Е.В. Интегрированные субъекты рынка как основа эффективного хозяйствования [Текст] / Е.В. Королюк // Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе: сб. материалов V междунар. науч. – практ. конф. - Саратов, 2014. - С. 63 - 67.
5. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности. Теория и практика [Текст] / Е.Е. Кузьмина. – М.: Юрайт, 2014. – 508 с.
6. Лунева, А.М. Предпринимательство и бизнес [Текст]: учебник / А.М. Лунева. – М.: Инфра - М., 2014. – 176 с.
7. Полтавская, М.Б. Институционализация новых форм социального взаимодействия: пространство коворкинга [Текст] / М.Б. Полтавская // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер 7. Философия. Социология и социальные технологии. – 2014. - № 3 (23) – С. 107 – 115.
8. Предпринимательство [Текст]: учеб. / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА - М, 2009. – 667 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра - М, 2007. – 495 с.
10. Самарина, В.П. Основы предпринимательства [Текст]: учеб. пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2014. – 224 с.
11. Сердюк, И.И. Проблемы конкурентоспособности специалистов [Электронный ресурс] / И.И. Сердюк // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. - Т. 13. – С. 2636 - 2640. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2015/85528.htm>

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ОБРАЗОВАНИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ КЛАССА СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Сулова Надежда Юрьевна
доцент кафедры налогов и налогообложения,
директор Научно-исследовательского института
«Институт социально- экономического проектирования»,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,
кандидат экономических наук,
г. Москва, Россия

Характерной чертой современного этапа развития цивилизаций является социализация экономических систем, подчинение экономической функции государства социальным целям посредством социального проектирования стратегического развития. Доминирование социальной направленности нашло отражение в повсеместном конституционном закреплении в той или иной форме модели социального государства. Не стала исключением в этом процессе и Российская Федерация, где создание основ социального государства определяет основное направление трансформации общественных отношений и главное - содержание социально-экономической стратегии развития государства.

При этом, лидеры крупнейших мировых экономик признают, что социальные проблемы, обострившиеся в условиях существующего кризиса, невозможно решить исключительно за счет государства. В улучшении сложившегося мироустройства необходимо активное участие общества, в частности - наиболее активных и неравнодушных его представителей - социальных предпринимателей. В последние годы в передовых странах наметилась интересная тенденция, связанная с аутсорсингом негосударственным сектором социальных услуг. Государство все чаще выбирает социальные предприятия и некоммерческие организации (НКО) в качестве поставщиков социальных услуг населению (Зверева Н.И., 2014, с. 40 - 42.).

На начало 2016 года социальное предпринимательство в России находится на начальном этапе развития относительно стран - лидеров в данной области нормативного и стратегического, а также методологического обеспечения (относительно образовательных программы и стандартов подготовки социальных предпринимателей), так и в практическом плане - государственных программ поддержки социального предпринимательства.

При этом российская практика социального предпринимательства претерпела качественные изменения за последние несколько лет: выросло число организаций, ведущих деятельность социальной сфере экономики России, отмечается положительная динамика в развитии нормативного и законодательного поля, инфраструктуры, общественных институтов, отвечающих за обеспечение социальных гарантий населению. Поддерживаемое государством и частными структурами социальное предпринимательство сейчас является одним из наиболее успешных и конкурентоспособных направлений борьбы с нищетой и безработицей в обществе. Социальные предприниматели содействуют предоставлению образовательных услуг группам граждан и их детям, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам, создают рабочие места в различных отраслях. Социальные предприниматели открывают возможности трудоустройства для сирот, инвалидов, пожилых людей, женщин с детьми, молодежи и маргинализированных групп населения.

При этом, за последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства показывает, что активно зарождающееся в Российской Федерации

социальное предпринимательство сталкивается с рядом проблем, среди которых отсутствует законодательно закрепленный статус социального предпринимательства и полного нормативно-правового обеспечения, а также острый дефицит финансовых ресурсов. В Российской Федерации назрел вопрос законодательного урегулирования деятельности социальных предпринимателей с целью обеспечения их необходимой государственной и частной поддержкой.

Пока основным документом, определяющим подход государства к социальному предпринимательству, является ежегодно переиздаваемый приказ Минэкономразвития России «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации».

В настоящее время приказ Минэкономразвития России является единственным официальным российским документом, в котором дано определение понятия социального предпринимательства.

В настоящий момент для социальных предпринимателей практически отсутствует возможность использования инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, что значительно ухудшает условия их функционирования и ограничивает возможности для получения необходимой помощи и поддержки. В связи с этим законопроект вносит поправки в пункт 2 статьи 15 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а именно предлагается прописать в законе, что действия организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства распространяются, в том числе, и на социальных предпринимателей.

Законопроект предлагает установить несколько видов поддержки, которые органы государственной власти и органы местного самоуправления могут предоставить субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим свою деятельность в области социального предпринимательства.

В России ключевым органом государственной власти, ответственным за реализацию мер по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) и теперь социального предпринимательства является Минэкономразвития России, разрабатывающий программы развития отраслей социальной сферы и поддержки малого и среднего предпринимательства, занимающееся нормативно-правовым регулированием развития малого и среднего предпринимательства и предоставляющий субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ развития субъектов МСП. В рамках программ Минэкономразвития России, средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые активы регионов, а также стимулировать их к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

Из предлагаемых мер государственной поддержки социального предпринимательства со стороны Минэкономразвития России на настоящий момент наиболее востребованы субсидии на открытие и развитие Центров инноваций социальной сферы (ЦИСС), которые являются одной из наиболее успешных системных проектов от АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению проектов» (АСИ) в рамках реализации инициативы Агентства «Снятие барьеров для социально ориентированных некоммерческих организаций» (п.4 раздела IV протокола №1 заседания Наблюдательного совета Агентства от 21.10.2011), а так же в целях формирования благоприятной среды для развития социального предпринимательства.

Настоящая практика продемонстрировала свою эффективность в период пилотной апробации с 2013 года и реализована в 21 субъекте Российской Федерации (Омская, Иркутская, Свердловская, Астраханская, Белгородская, Пензенская, Самарская области, г. Санкт-Петербург, Республики Алтай, Башкортостан и Татарстан, Хабаровский край, Ханты-Мансийский Автономный округ – Югра и т.д.).

Проект «Создание Центров инноваций социальной сферы» был одобрен наблюдательным советом Агентства под председательством Президента Российской Федерации В.В. Путина как лучшая региональная практика (п.6 протокола №4 заседания наблюдательного совета Агентства от 14 ноября 2013 года). Сейчас Агентство, являясь разработчиком методологии и стандартов деятельности Центров инноваций социальной сферы, ведёт системную работу по дальнейшему развитию данного проекта, оказывает всестороннюю поддержку и содействие в расширении сети Центров инноваций социальной сферы. В настоящий момент в компетенцию ЦИССов входит разработка механизмов взаимодействия общества и государства, нацеленных на поддержку инновационных социальных проектов, поиск и привлечение проектов, решающих социальные задачи, консультации и обучение. Одним из основных направлений деятельности ЦИССов являются Школы социального предпринимательства, дающие практическую подготовку для работы в новом секторе экономики.

Также на российском рынке работает ряд сильных системных негосударственных фондов, развивающих инфраструктуру, разрабатывающих и пропагандирующих теоретическую базу, разрабатывающие нормативные и законодательные инициативы, продвигающих, финансирующих и стимулирующих идеи социального предпринимательства. Усилиями системных игроков идеи социального предпринимательства доносятся до законодательной и исполнительной власти, бизнес-сообщества, общества в целом и потенциальных социальных предпринимателей, что постепенно создает, оформляет и структурирует эту область.

Ведущую роль по формированию, пропаганде и поддержке социального предпринимательства в России играет Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Фонд также является основным инициатором исследований на тему социального предпринимательства в России, организатором научных и общественных дискуссий, а также драйвером законодательных инициатив в области социального предпринимательства.

Основными видами предоставляемой им поддержки являются финансовая (займы, гранты и участие в капитале) и консультационная (прямые консультации, обучение, содействие в обмене опытом, выстраивании взаимоотношений с другими организациями, формирование сообществ социальных предпринимателей и предприятий).

При этом, в настоящее время в России ощущается недостаток квалифицированных кадров по разработке и управлению социальными проектами и проектами в социальной сфере, что обусловило качественные изменения в российской системе подготовке кадров в рамках высшего и дополнительного образования, так ведущие высшие учебные заведения страны включают в свои учебные планы специализированные курсы, ориентированные на подготовку специалистов в социальной сфере экономики.

Одним из первых среди российских вузов, запустивших курс по социальному предпринимательству, стал Санкт-Петербургский государственный университет: программа дополнительного профессионального образования «Управление проектами в области социального предпринимательства» была открыта в Высшей школе менеджмента СПбГУ осенью 2012 года (Ходжаев Р.Р., 2014 г.).

В феврале 2014 года Фондом региональных социальных программ «Наше будущее» создана «Лаборатория социального предпринимательства» как площадка для разработки и реализации образовательных программ и курсов для двух аудиторий слушателей: для начинающих социальных предпринимателей и действующих представителей социального бизнеса. На начало 2016 года Лабораторией социального предпринимательства проведены

десятки вебинаров и несколько онлайн-курсов, охват аудитории составил более 20 000 человек.

При поддержке Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» учебные модули для подготовки социальных предпринимателей были запущены в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова, бизнес-инкубаторе НИУ «Высшая Школа экономики», профильные программы появились в Высшей школе менеджмента СПбГУ, Московском финансово-промышленном университете «Синергия», МГТУ им. Н. Э.Баумана. Краткосрочные курсы (до 72 уч. ч.) в форме отдельных вебинаров, семинаров, тренингов реализует свыше 50 частных образовательных учреждений.

Фондом «Наше будущее» были заключены партнерские договоры с 14 российскими вузами, что обеспечило существенные достижения в развитии системы образования социальных предпринимателей, так в Российском экономическом университете им. Г. В. Плеханова в 2015 году стартовал пилотный курс, разработанный структурным подразделением университета Институтом управления и социально – экономического проектирования - «Социальное предпринимательство» в рамках первой в России магистерской программы подготовки социальных предпринимателей по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

На основании проведенного исследования программ и стандарта подготовки социальных предпринимателей, считаем, что основными требованиями к стандарту образовательных программ подготовки кадров в социальном предпринимательстве могут стать следующие:

Программа должна отвечать на запрос со стороны существующего класса социальных предпринимателей, сообщества, НКО, бизнеса и власти на профильное профессиональное образование

Программа должна соответствовать высокой потребности решения локальных, общих и глобальных управленческих задач в социальной сфере.

Программа должна соответствовать требованиям подготовки специалистов Федерального государственного образовательного стандарта и должна быть практико – ориентированной.

По результатам проведенного анализа существующих темпов развития социального предпринимательства и образовательных программ в сфере подготовки специалистов, можно констатировать, что программы подготовки социальных предпринимателей действительно крайне востребована в связи с необходимостью создания класса квалифицированных социальных предпринимателей, что позволит решить задачи государственной значимости:

- снижения нагрузки и оптимизации государственного бюджета через передачу части социальных функций негосударственным поставщикам услуг;

- содействие решению задач с безработицей посредством создания класса само занятых граждан (свыше 29,7 млн. чел. безработных и экономически неактивного населения: так, по состоянию на сентябрь 2015 г., по данным «Роструда» и «Росстата», не имели официального трудоустройства свыше 25 % экономически активного населения России (19,4 млн. из 77 млн. человек), в том числе 4,0 млн. человек безработных и 15,4 млн человек, предположительно, в теневой занятости (Д. Бутрин, А. Мануйлова, А. Шаповалов, 2015), кроме того, в сентябре 2015 г. «Росстат» насчитал 10,3 млн. человек, находящихся в трудоспособном возрасте, но не работающих и не ищущих работу (экономически неактивное население), не включая обучающихся дневной формы (Федеральная служба государственной статистики, 2015.).

- социализации для людей с ограниченными возможностями (по данным Росстата, в 2015 г. общая численность инвалидов всех групп в России составляла 12 924 000 человек (примерно 8,8% от всего населения страны) посредством создания рабочих мест для инвалидов;

- повышения качества оказываемых услуг и качества жизни граждан России.

Для дальнейшего эффективного развития системы образования и подготовки кадров в социальном предпринимательстве считаем необходимым выдерживать вектор движения по пути стандартизации образовательных программ и тиражирования во всех субъектах России, а также сертификации отечественных социальных предприятий как знак качества и гарантия надежности социальных предприятий, что облегчает доступ к получению государственного заказа на предоставление социальных услуг населению.

В целом, существующие тенденции в нарастающем развитии негосударственного сектора в социальной сфере России, обусловленные объективной необходимостью оптимизации бюджетных расходов на содержание социальной сферы регионов при повышении удовлетворённости населения качеством социального обслуживания определили вектор к активному формированию: нормативно – правового поля деятельности социальных предпринимателей; программ государственной и негосударственной поддержке нового класса предпринимательства в РФ и рынка образовательных и акселерационных программ и стандартов подготовки социальных предпринимателей как лидеров социальных изменений в России.

Литература

1. Бутрин Д., Мануйлова А., Шаповалов А. Будет тень, будет и пища // Газета "Коммерсантъ". - 2015-08-12. - Вып. 226. - С. 1.
2. Зверева, Н.И. Социальное предпринимательство: новые веяния. Ж.: Эксперт № 26., 23 – 29 июня 2014 г.
3. Луков, В.А. Социальное проектирование: Учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Моск. гуманит.-социальн. академии: Флинта, 2013.
4. Прогнозное социальное проектирование: Теоретико-методологические и методические проблемы /Ин-т социологии РАН - М.: Наука, 2010. - 320 с.
5. Социальная политика, уровень и качество жизни: Словарь /Под общ. ред. А. П. Починка - М.: Изд-во ВЦУЖ, 2011. - 288 с.
6. Ходжаев Р.Р. Школа социальной солидарности. Ж.: Эксперт № 26., 23 – 29 июня 2014 г.)

ЭКСПОРТ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Уварова Екатерина Александровна,
ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия***

Понятие экспорт необходимо рассматривать на уровне предприятия, отрасли и экономики в целом. В общем виде его можно определить как совокупную способность, соответственно, предприятий, отраслей народного хозяйства и экономики в целом производить сельскохозяйственную и промышленную продукцию, конкурентоспособную на внешних рынках, вывозить капитал за границу в определенный исторический момент, а также оказывать услуги иностранным лицам (физическим и юридическим).

Прежде всего, за счет укрепления конкурентных позиций экономического субъекта, происходит формирование экспортного потенциала. Таким образом, конкурентоспособность будет являться основным элементом, формирующим экспортный потенциал.

Рассмотрим экспорт в системе экономики в целом (мировой экономики). Мировая экономика - это глобальная экономическая система, совокупность участников международных экономических отношений, находящихся посредством этих отношений в тесном взаимодействии и взаимозависимости и подчиняющаяся в своем развитии объективным законам экономической теории.

В определении мировой экономики как основной категории экономической теории указано, что это глобальная экономическая система. Множество элементов в мировой экономике - это совокупность участников международных экономических отношений, которые находятся в отношениях и связях друг с другом. Мировая экономика - это система, в которой присутствуют две составляющие подсистемы: элементы как активная часть системы и отношения между ними как пассивная часть системы. В мировой экономике активная часть - участники международных экономических отношений, пассивная - сами международные экономические отношения. Субъекты мировой экономики - источники активности, или активная часть мировой экономики - участники международных экономических отношений, а объекты (пассивная часть мировой экономики) - непосредственно международные экономические отношения. Таким образом, система мировой экономики, может быть представлена в виде механизма, у которого есть составные части: узлы (участники международных экономических отношений), которые приводят в действие этот механизм, и соединения между узлами (непосредственно международные экономические отношения), которые являются носителями действия этого механизма [6, с. 104].

Участники международных экономических отношений - это экономически обособленные, активные элементы системы мировой экономики, осуществляющие международные экономические отношения и приводящие в действие механизм мирового хозяйства. Сами международные экономические отношения - это механизм хозяйственных связей между субъектами мировой экономики в процессах производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Участники международных экономических отношений (МЭО) - основная категория мировой экономики. Существует несколько видов участников МЭО, причем представление об их количестве менялось вместе с эволюцией взглядов на систему мировой экономики.

Классические субъекты мировой экономики продолжают действовать, но при этом их функции отчасти меняются, а регулятивные возможности ослабевают. Государства во многом перестают быть решающими и самыми могущественными действующими лицами в экономических процессах (прежде всего в вопросах распределения) - нередко даже на собственной территории. Там действуют уже другие игроки, государство же лишь до известной степени способно контролировать их.

Кроме государства на мировой арене действуют и другие участники МЭО. «Западные» ученые традиционно выделяют следующие субъекты мировой экономики:

- 1) институты, мировые организации;
- 2) региональные организации;
- 3) страны;
- 4) предприятия.

В современных изданиях излагается более широкая структура субъектов мировой экономики. Например, Е.Ф. Авдокушин называет следующих участников МЭО:

- 1) на микроэкономическом уровне: мелкие и средние предприятия, а также физические лица, осуществляющие внешнеэкономические операции;
- 2) на макроэкономическом уровне: отдельные страны (их региональные и муниципальные субъекты), интеграционные объединения стран, крупные города и отдельные области (регионы) разных стран;
- 3) на обоих уровнях: крупнейшие международные торговые, финансовые, промышленные корпорации, а также институциональные инвесторы: инвестиционные, пенсионные и другие фонды, страховые трастовые компании;
- 4) на наднациональном уровне: международные организации и институты [1, с. 86].

Основные формы международных экономических отношений разделяются на экономические и финансовые. В свою очередь, экономическая форма МЭО состоит из

международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий). Финансовая форма включает в себя международную торговлю финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, кредиты, расчеты) [1, с. 86].

В широкой трактовке, основными предметами товарно-денежных отношений между участниками МЭО являются товары и деньги. Слово «товар» достаточно хорошо знакомо всем. Перечень товаров бесконечен. Товар - продукт труда, произведенный для продажи, с целью обмена на другие продукты труда или деньги на рынке. Все товары выступают в двух формах: материальной и нематериальной. Их отличие в том, что материальный товар - это всегда определенный товар, а нематериальный - услуга. Торговля товарами и торговля услугами наряду с некоторыми другими статьями входит в счет текущих операций платежного баланса любой страны. Тем не менее, существуют серьезные качественные различия между товарами и услугами и торговлей ими, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Различия товаров и услуг

Товары	Услуги
Осязаемы	Неосязаемы
Видимы	Невидимы
Поддаются хранению	Не поддаются хранению
Торговля товаром не связана с производством	Торговля услугами связана с их производством
Экспорт товара означает вывоз товара с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе	Экспорт услуги означает оказание услуги иностранцу, то есть нерезиденту, даже если он находится на таможенной территории страны

Источник: [2, с. 147]

Другая составляющая товарно-денежных международных отношений между субъектами мировой экономики - деньги. В данном случае нет каких-либо особенностей в функционировании денег и они выполняют такую же роль и имеют то же значение, что и в рамках национальной экономики.

Говоря о формах МЭО, следует также упомянуть еще одну характеристику их движения. Несмотря на ослабление позиции государства, процесс глобализации вынужден считаться с национальными интересами тех или иных стран. Одним из признаков суверенного государства является наличие государственной границы. Движение всех форм МЭО так или иначе связано с пересечением государственных границ. Отсюда важными категориями мировой экономики остаются такие, как экспорт и импорт.

Экспорт - вывоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности с таможенной территории страны за границу без обязательства об обратном ввозе.

Импорт - ввоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности на таможенную территорию из-за границы без обязательства об обратном вывозе.

Экспортные и импортные потоки являются важным источником информации о движении тех или иных форм МЭО и о степени участия того или иного субъекта мировой экономики в международных отношениях [5, с. 54].

Одним из базисных понятий современной мировой экономики является «международный бизнес». Международный бизнес в настоящее время является всеобъемлющим и всепроникающим явлением современной цивилизации. Выделяют следующие характеристики международного бизнеса:

1) международный бизнес, как и внутристрановой, имеет главной своей целью извлечение прибыли;

2) международный бизнес – это деловое взаимодействие частных фирм либо их подразделений, находящихся в различных странах;

3) международный бизнес базируется на возможности извлечения выгод именно из преимуществ межстрановых деловых операций, то есть из того факта, что продажи данного товара в другой стране, или налаживание фирмой одной страны производства в другой, или предоставление услуг совместно фирмами двух стран - третьей и т. д. обеспечивают вовлеченным в бизнес сторонам большие преимущества, чем они бы имели, ведя дело только в своих странах [4, с. 254].

Международный бизнес фирмы - это хозяйственная деятельность предприятия (фирмы) на мировом рынке с целью получения прибыли.

При ведении международного бизнеса компании должны выбирать различные формы хозяйственных операций. Делая выбор, им следует внимательно рассмотреть собственные цели и оценить ресурсы, а также условия осуществления своей деятельности. Зарубежные авторы выделяют формы международного бизнеса фирм, которые представлены на рисунке 1.

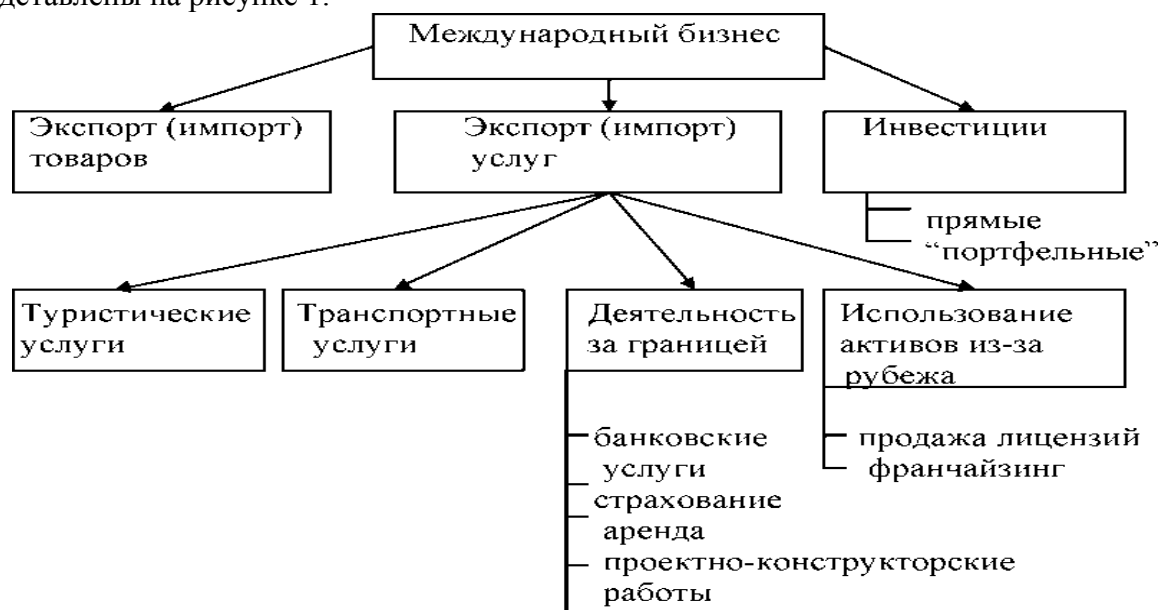


Рисунок 1 - Формы международного бизнеса по классификации зарубежных источников
Источник: [4, с. 178]

Отечественные авторы виды внешнеэкономической деятельности предприятия делят на основные и вспомогательные, что представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Виды ВЭД по классификации отечественных источников

Внешнеэкономическая деятельность	
Основные операции	Вспомогательные операции
обмен товарами в материально-вещественной форме	посреднические
обмен научно-техническими знаниями	перевозка грузов
обмен различными услугами (туристическими, консультационными)	экспедиторские
аренда машин и оборудования	страхование
	международные расчеты

Источник: [3, с. 67]

Статистика последних лет показывает, что, несмотря на увеличение удельного веса новых форм международных экономических связей (движение капитальных средств производства), торговля товарами и услугами остается основной формой международных экономических отношений. Так, в 90-х годах XX века 81% всех МЭО в стоимостном выражении составляло движение товаров и услуг. Поэтому на сегодняшний день именно движение товаров и услуг между предприятиями РФ и всем остальным миром является единственно ощутимым и реальным механизмом их включения в мировое хозяйство. Однако необходимо различать в данном движении экспорт и импорт. Очевидно, что именно экспорт товаров является преимущественным направлением включения национальных предприятий в систему международного разделения труда. На микроуровне - это дополнительные рынки сбыта фирмы, повышение качества управления, обеспечения стабильного развития и притока «живых» денег и т. д. На макроуровне - это повышение экономической мощи РФ на международной арене, создание благоприятного имиджа страны, снижение уровня безработицы, повышение доходной части бюджета и т.д.

Таким образом, экспорт товаров промышленных предприятий России является одной из основных и решающих форм механизма их включения в мировое хозяйство и оздоровления отечественной экономики.

Литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения [Текст]: учеб. пособие для вузов./ Е. Ф. Авдокушин. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 324с.
2. Бровкова, Е. Г. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] / Е. Г. Бровкова. – М.: И.П. Продиус-К, 2012.- 356 с.
3. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова. - М.: Дело, 2005. - 345с.
4. Дениэлс, Д. Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции [Текст] // Д. Д. Дениэлс, Л.Х. Радеба: Пер. с англ. 6-е изд. - М.: Дело, 2008. - 784 с.
5. Лебедев, Д. С. Методика фоу Учеб. пособие / Д. С. Лебедев; науч. ред. проф. Л.Б. Парфенова. Яросл. гос. ун-т. - Ярославль, 2012. - 104 с
6. Ломакин, В. К. Мировая экономика [Текст] / В. К. Ломакин. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 635 с.
7. Савин, В. А. Роль субъектов Российской Федерации в формировании товарной структуры экспорта стран [Текст] / В. А. Савин // Маркетинг в России и за рубежом. - 2011. - № 3. – С. 11-15.
8. ЭКСАР - Экспортное страховое агентство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.exiar.ru>.

ПРОЯВЛЕНИЕ ИМПЕРАТИВОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА УРОВНЕ СУБЪЕКТОВ РФ: ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИЛИ СТРАТЕГИРОВАНИЕ

Юшкова Наталья Геннадиевна
доцент кафедры экономической теории, истории и права,
ФГОУ ВО Волгоградского государственного технического университета,
кандидат архитектурных наук,
г. Волгоград, Россия

Формирующиеся императивы государственного управления, основанные на принципе централизации, показывают их направленность на инновационную экономику, [1] что обуславливает высокую степень подверженности им направлений регионального развития [2]. Это позволяет оказывать ощутимые воздействия на социально-

экономические процессы, делая их соизмеримыми в плане осуществления компаративного анализа. То, что аналогичные примеры в практике регионального управления получают все более широкое распространение, отрицать сложно. В процессе воспроизведения ключевых положений императивов развития региональных систем, довольно частыми являются случаи их искажений. И, как результат подобного подхода к реализации регионального управления, из-за недооценки перспективных форм и способов регионального развития, снижается интенсивность трансформационных пространственных изменений в субъектах РФ.

Недостаточно высокая адаптационная способность экономики региона и ее индифферентность по отношению к внешним импульсам, приводящие к возникновению проблемных и сложно разрешимых ситуаций в вопросах реализации государственной политики, определяет актуальность данного исследования и требует срочной научной систематизации и обобщения существующих теоретических и практических подходов к решению данной научной проблемы.

Складывающаяся в нашей стране ситуация такова, что политические установки задают достаточно жесткие рамки осуществления экономических реформ, используя для этого, в частности, форматы концептуальных и стратегических разработок, инициируемые структурами государственного управления на уровне Президента РФ и Правительства РФ. И уже в этом, преобразованном, виде становятся для регионов, на территории которых они транслируются, по сути, безусловными императивами. В ответ на это регионы устанавливают персонифицированные способы принятия ими стратегических ориентиров [3]. Подобные проявления в регионах не идентичны, несмотря на то, что первичный посыл к действиям существует в установленных форматах. Важно понимать, что императивные установки переносятся в практику регионального управления, преобразовываясь в комплекс институциональных требований и ограничений, становящихся обязательными по умолчанию и равнозначными для всех без исключения органов государственного управления [4; 5].

Основываясь на объективно существующих данных, следует признать, что происходящее эволюционно формирование институциональной среды стратегирования позволяет говорить о складывающейся системе основных требований к его содержанию, изложенных в концептуальных и кодифицированных законодательных и нормативно-правовых документах. Именно ее наличие и постоянное обновление позволяет говорить о формировании «средовых условий» развития методологии регионального стратегирования.

Определяемые влиянием среды факторы способствуют упорядочению состава и содержания откровенно разнохарактерных действующих планов социально-экономического и территориального развития и процессов в российских регионах, адаптируя их к условиям инновационного развития.

На современном этапе формирования инновационной экономики в качестве одного из таких направлений целесообразно выделить преимущества и особенности обоих его видов, на основе складывающихся закономерностей в региональной экономике, синтез которых понимается как условие гармонизированного функционирования механизма стратегирования. Возможными проявлениями синтеза могут быть признаны обоснования и определения конкретных форм воспроизведения новых форм экономической активности, сценариев долгосрочного развития и схем их практической реализации, показывающие интенсивность и своеобразие реализации современных вызовов развития региональных систем.

Условия, необходимые для осуществления качественных изменений в методологии стратегирования, можно признать сформировавшимися. Сложившийся в общих чертах комплекс предпосылок является основанием для выработки стратегически выверенных решений федеральной и региональной ветвей государственной власти и местного самоуправления, что способствует качественным сдвигам в обеспечении социально-экономического развития регионов, в том числе и посредством наполнения инновационным содержанием разрабатываемых планов, а также процесса их практической реализации [6].

В качестве одного из наиболее важных аспектов совершенствования методологии предлагается рассматривать обоснование его механизма, определяющего перестройку отношений субъектов региональной экономики.

Принятая и действовавшая до недавнего времени схема управления реализацией стратегией инновационного развития России была ориентирована на то, чтобы обеспечить контрольно-координационные взаимодействия между блоками национальной инновационной системы, осуществляя регулирование процессов ее формирования и развития в рамках деятельности Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям. В момент основания Комиссии предполагалось, что отличительными особенностями функционирования вновь образованной структуры станет выработка стратегических долгосрочных предложений, связанных с реализацией основных направлений государственной политики в сфере развития научно-технического комплекса и национальной инновационной системы, включая вопросы научной, научно-технической деятельности, а также развития высокотехнологичных секторов экономики. Ожидалось, что Комиссия станет постоянно действующим координационным органом, способным обеспечивать согласованность действий федеральных органов исполнительной власти и их взаимодействия с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, государственными академиями наук, общественными объединениями, организациями науки и иными заинтересованными организациями. Несмотря на необходимость решения поставленного перед комиссией комплекса вопросов межотраслевого и межуровневого взаимодействия участников процесса реализации инновационной стратегии, основной ее задачей стала координация усилий федеральных органов исполнительной власти по разработке и реализации единой государственной политики в сфере развития научно-технического комплекса, с выделением национальной инновационной системы в качестве ее базовой компоненты. Это, в свою очередь, потребовало от нее пересмотра существующих концептуальных подходов к обеспечению устойчивого технологического обновления экономики Российской Федерации, в том числе по вопросам долгосрочного научно-технологического прогнозирования.

В схеме управления реализацией стратегией инновационного развития России предусматривается также выделение другого важного элемента — Президентской комиссии по модернизации и технологическому развитию (с 2012 года — Совет при Президенте по модернизации экономики и инновационному развитию), призванной обеспечивать:

решение вопросов, касающихся выработки государственной политики в области модернизации и технологического развития экономики России;

координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, предпринимательского и экспертного сообществ в вопросах модернизации экономики России;

обоснование приоритетных направлений, форм и методов государственного регулирования в целях модернизации и технологического развития экономики России.

Таким образом, на начальном этапе своего формирования, созданные практически одновременно структуры, дифференцировались в используемых способах и мерах реализации инновационной стратегии, сохраняя единство стратегических целей. Несмотря на концептуальное сходство целей, и задач деятельности данных структур, виды, методы и инструменты их реализации различаются. Сравнительный анализ структур позволяет определить, что в деятельности Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям превалирует административное, установочное начало, вызывающее активизацию «контрольно-делегирующей» функции государственного управления в вопросах модернизации экономики. Деятельность совета при Президенте, в отличие от Правительственной комиссии, не может быть сведена к экспертно-консультативным функциям, обеспечивающим реализацию стратегии. Она строится преимущественно по многофункциональному принципу, позволяющему сочетать в себе как стратегические

функции, такие как выявление технологических приоритетов и векторов развития экономики, так и тактические функции, связанные с отбором, мониторингом, анализом разработки и реализацией инновационных проектов.

В формируемой модели государственного управления, сообразно содержанию современной стадии реализации инновационной стратегии России, в ее структуре усиливается элемент, способный в перспективе стать ключевым звеном, ответственным за урегулирование стратегических посылов федерального уровня и региональных интересов. В этом звене уполномоченные федеральные и региональные органы исполнительной власти рассматриваются в качестве ведомственных координаторов, что означает их относительное равноправие в инициировании стратегических установок развития конкретного региона и установлении позиций «дорожных карт» реализации выработанных стратегий. Это, в свою очередь, требует наложения конкретных, включая и территориально-пространственные, обязательств, например, в форматах определения объектов управления процессом реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации (табл. 1) [7].

Принимая во внимание то, что управление стратегией инновационного развития экономики в рамках региональных систем осуществляется, по сложившейся отечественной практике, строго регламентируя делегирование таких полномочий, как правило, региональным Советам по науке, технологиям и инновациям, которые призваны осуществлять содержательное наполнение таких мероприятий применительно к проблемам конкретной территории.

Таблица 1 - Принципиальная схема модернизированной модели управления процессами инновационного развития России на основе ранжирования блоков стратегирования: целеполагания и реализации пространственно-стратегических инициатив

Компоненты институциональной системы обеспечения функционирования системы государственного управления в субъектах РФ	Процессы и функции модели стратегирования
Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям (до 2012 г.)	общее управление реализацией стратегии; координация взаимодействия между блоками национальной инновационной системы (НИС)
Совет при Президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России (с 2012 г.)	выявление ключевых элементов модернизации экономики; определение технологических приоритетов развития экономики; отбор и стимулирование реализации прорывных инновационных проектов; реализация комплекса мер по продвижению проекта Центра Науки и Инноваций в Сколково; согласование стратегических приоритетов концептуальных разработок федерального и регионального уровней
Ведомственные координаторы; федеральные органы исполнительной власти; региональные органы исполнительной власти	управление процессом реализации инновационной стратегии через адаптацию концепции НИС к российским условиям через активацию элементов национального и регионального подуровней при сохранении единства принципов их функционирования
Министерство экономического развития РФ	корреспондирование целей формирования инновационной экономики ресурсам региональных систем; госпрограммы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Совершенствование системы государственного стратегического управления», «Стимулирование инноваций»
Министерство образования и науки РФ	Реализация государственной программы «Развитие науки и технологий в РФ на 2013-2020 гг.»; ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 гг.
Министерство промышленности и торговли РФ	Реализация технологических платформ

В свою очередь, уполномоченные органы регионального управления из блоков экономической и контрольно-счетной политики реализуют функции контроля, не выходящие за рамки их функциональных обязанностей. При этом решение вопросов структурного взаимодействия отдельных звеньев этой управленческой схемы остаются в ряду слабо проработанных.

Не меньшее значение имеет и тот факт, что в процессе распределения обязанностей между участниками данного процесса наиболее уязвимой остается сохранение именно «стратегического вектора» региональных социально-экономических инициатив. И даже в случае налаженной работы, оно происходит ситуативно, чаще всего, в рамках фрагментарно функционирующих общественных советов при региональных правительствах, министерствах, комитетах и т.п.

Усиление вектора целеполагания в рамках регионального стратегирования способно обеспечить создание условий для перехода к внедрению принципиально новых форм регионального стратегирования, что представляется обоснованным. В этом случае регламентация отношения субъектов региональной экономики сможет происходить в рамках жесткой связевой конструкции «целеполагание — реализация», но не исключать возможности ее модификации, в зависимости от условий развития конкретных регионов.

В ряду таких, не получивших до настоящего времени широкого распространения, примеров выделяются отдельные предложения, выдвигаемые со стороны региональных властей некоторых субъектов федерации. В качестве одной из их характерных особенностей реализации инновационной стратегий, применительно к специфике конкретных субъектов РФ, может быть выделена организация НИС, разделяемая на подуровни (национальный и региональный) таким образом, чтобы стратегирование могло осуществляться встречно в двух направлениях, от одного уровня к другому.

Направления структурных изменений модели управления разработкой и реализацией стратегией инновационного развития России касаются, в первую очередь, функционального содержания деятельности органов государственного управления, уполномоченных в вопросах регулирования социально-экономического развития регионов, вызываемых ранжированием блоков целеполагания и реализации. Ожидаемые изменения связаны с тем, что указанное ранжирование функциональных блоков модели способно привести к повышению результативности (технологичности) системы управления через системное взаимодействие ее элементов и подключение к постоянному корреспондированию функций периферийных блоков (наряду с базовыми). Как результат этого, деятельность органов государственной власти регионального уровня переориентируется преимущественно на межведомственные взаимодействия не на административных началах, а на основе четкой и актуализированной базы данных региональных изменений и отклонений от задач стратегирования. Как итог постоянного мониторинга отклонения результатов от заданного состояния следует ожидать повышение точности содержания региональных пространственно-стратегических инициатив и их адаптивности к внешним факторам.

В качестве изменений, ожидаемых от модернизации модели управления инновационной стратегией, прогнозируется достижение структурного единства НИС и инфраструктуры инновационной системы, что предопределяет методологию их моделирования. Данные ожидания связаны, в основном, со снятием неопределенностей в вопросах стратегического управления формированием инновационной экономики. В действующей в нашей стране системе управления стратегией инновационного развития региона через потенциальное структурное и межуровневое взаимодействие элементов НИС и четкость функциональной направленности деятельности федеральной и региональной властей нельзя отнести к сильным сторонам модели. При всем том, что в самом содержании инновационной стратегии предложены как общий концептуальный контур модели, в котором могут быть задействованы вариативные механизмы реализации,

так и обозначены отдельные элементы, формирование которых может осуществляться преимущественно как на национальном, так и на региональном уровне.

Неразрывность теоретических и прикладных аспектов вопросов совершенствования методологии стратегирования позволяет обосновать модель регионального управления, адаптированных к императивам инновационного развития экономики посредством совершенствования пространственного подхода. Это позволит, в теоретическом аспекте, формировать стратегические приоритеты развития экономики регионов с учетом всей полноты действующих закономерностей и предпосылок, реализующих инновационную направленность государственной политики. На практике ожидается разработка методического обеспечения процесса стратегирования, максимально использующего потенциал субъектов региональной экономики за счет синхронизации на стадиях формирования и реализации социально-экономических и территориальных концептуальных стратегических положений развития региональных систем.

Литература

1. Клейнер Г. Стратегия системной гармонизации экономики России // Экономические стратегии. 2008. № 5–6. – С. 72—79.
2. Сухарев О. Государственное стратегическое планирование и направления развития экономики России // Экономическое возрождение России. 2014 . № 2 (40). – С. 17—25.
3. Гагарина Г.Ю. Развитие системы стратегического планирования пространственной интеграции экономики регионов// Transport business in Russia. 2012. № 5. – С. 62—63.
4. Прогнозирование и программирование комплексного социально-экономического развития региона /под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Р. Хасаева // Самара: Изд-во Самарского гос. экон. ун-та. 2013. – 140 с.
5. Шеховцева Л.С. Стратегическое целеполагание регионального развития: междисциплинарный подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Том 4 № 3. С. 134—139.
6. Юшкова Н.Г. Стратегия и тактика управления региональными изменениями: современный опыт, проблемы и особенности оценки. // М., ИД: «Экономическая газета». 2016. 200 с.
7. Юшкова, Н.Г. Стратегические ориентиры регионального развития: генезис, тенденции, инструментарий // М.: ООО «НИПКЦ Восход-А». 2015. 200 с.

Секция 2 «ГОСУДАРСТВЕННЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ»

МИРОВОЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ И ЕГО ЗНАНИЕ ДЛЯ РОССИИ

Андросова Анна Васильевна
доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия
Гостищева С.Ю.
бакалавр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия

Новые тенденции и риски, политические события нашего времени привели к спаду мировой экономики, заставляя правительства многих стран искать новые методы регулирования рыночных отношений, находящие отражение в издаваемых законодательных актах [1]. Необходимость принятия данного закона была продиктовано воздействием экономических санкций и структурного кризиса, начавшегося еще в 2012 году, все это, во-первых, обусловило существенное повышение стоимости внешних займов для российских банков и предприятий, которое в свою очередь, привело к существенному сокращению инвестиций в национальную экономику. Во-вторых, интеграция России в мировую экономику через экспорт природных ресурсов, экономика которой зависит от цикличности цен мировых сырьевых рынках.

Функционирование современной рыночной экономики в России никак нельзя назвать эффективным. Резкое сокращение национального дохода и падение потребительского и инвестиционного спроса привели к сокращению реального ВВП России на 3,7 % в 2015 году.

Обесценение рубля привело к ускорению инфляции. Ее быстрый рост сократил реальные зарплаты, пенсии и другие социальные трансферты, следствием чего стало снижение потребления домохозяйств на 9,6%, — впервые за период после мирового финансового кризиса 2008 года [7, с.8].

Инфляция по продовольствию возросла с 9,2% до 15,4% к предыдущему году. Такого высокого уровня повышения цен не наблюдалось с 2002 года [6, с.21].

В условиях современной геополитической обстановки, введения санкций и запретов представляется актуальным изучение опыта преодоления этих ограничений другими странами, такими как Китай, Япония и Казахстан.

В 1989 году против КНР западными странами были введены санкции в качестве реакции на подавление массовых акций протеста в стране. Инициатором этого международного давления выступили США, незамедлительно предпринявшие серию шагов по свертыванию сотрудничества с Китаем, в том числе мораторий на поставку военной продукции и прекращение выдачи новых кредитов. В рассматриваемый период КНР являлась слаборазвитой страной, относившейся к разряду беднейших государств мира, и масштабы ущерба, одновременно нанесенного ей введением международных санкций (примерно 7,5 млрд. долл.), превысили общую сумму фактически использованных в 1989 г. иностранных кредитов[4, с. 60-61].

В этих условиях в начале 1990-х годов, несмотря на призывы сторонников жесткой линии остановить социально-экономические преобразования и вернуться к старой высокоцентрализованной замкнутой экономической системе, руководством страны было принято решение не уходить в самоизоляцию, продолжить политику реформ и открытости, нацеленную на создание в КНР "социалистической рыночной экономики"[4,

с. 61]. Так, была проведена диверсификация внешней политики и мероприятия по защите прав человека. Усиленно проходили рыночные реформы: сокращались функции государства по управлению юридическими лицами и расширили права организациям в принятии финансово-экономических решениях, либерализация ценообразования, формирование национального фондового рынка, создание рынка трудовых ресурсов и рынка недвижимости, коммерциализация банковского сектора, расширение организационных форм привлечения иностранного капитала.

Кроме того предпринимались специальные меры, для подталкивания США и Запад в целом к отмене санкций. К примеру, в июле 1997 г. отдельные предприятия оборонно-промышленного комплекса КНР получили разрешение на использование импортных материалов и комплектующих при производстве военной техники и вооружений. А уже через год начала приносить плоды избранная Китаем стратегия глубоких системных преобразований: быстро оживлялся внутренний рынок, активизировались инвестиционная деятельность и внешнеэкономические отношения.

После периода замедления экономического роста в 1989 - 1990 гг. был дан старт стремительному рывку в динамике макроэкономических показателей. Динамика среднегодового прироста ВВП Китая, главного макроэкономического показателя страны, представлена на рисунке ниже.

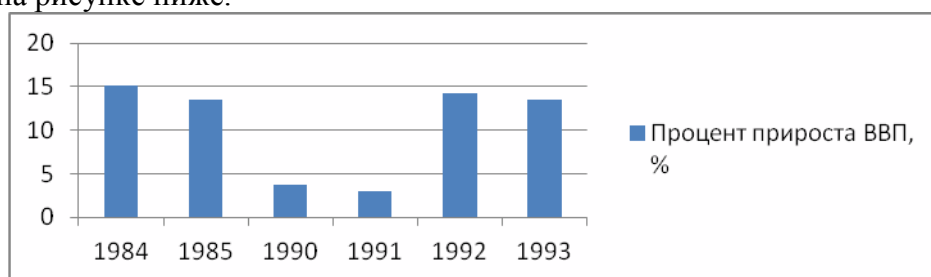


Рисунок 1 – Динамика прироста ВВП Китая в годы реформ
Составлено по материалам: [2, с. 48].

В 1992 - 1994 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП Китая превысили 13%, при не менее впечатляющих результатах по экспорту (19%), импорту (22%) и другим параметрам [4, с. 66].

В настоящее время КНР занимает второе после США место в мире по номинальному ВВП (10,4% общемирового показателя) и первое - по ВВП, исчисленному по паритету покупательной способности (16,5%). Введение четверть века назад западных санкций подтолкнуло КНР к переосмыслению своего места в системе международных отношений, своих национальных интересов и приоритетов развития. Опираясь на свой мощный экономический потенциал и высокие конкурентные позиции, Китай завоевал неоспоримый международный авторитет и в конечном итоге добился для себя безусловного права на проведение независимой самостоятельной политики, устойчивой к любым внешним влияниям, что только предстоит сделать России.

Подобно Китаю, японская экономика, разрушенная во время второй мировой войны, в течении двадцать лет преобразований превратилась в индустриальную сверхдержаву. Возрождение экономики велось радикальными методами, более того, создавалась совершенно иная структура производства. Говорилось о освоении новых сфер деятельности. Высокими темпами развивалось транспортное машиностроение, автомобилестроение, металлообработка, химическая и нефтеперерабатывающая промышленность, производство электрооборудования, радиоэлектроники, бытовой техники и многое другое. По объему промышленной продукции Япония в 1961 году обогнала Францию, в 1970 – ФРГ.

Причиной таких успехов стало государственное регулирование экономики протекционистского характера, которое основывалось на тесном сотрудничестве с

развивающимся бизнесом. Государство, выбрав ряд отраслей в качестве приоритетных, оказывало им особую поддержку в виде существенных ассигнований из бюджета. Проводимая государством протекционистская политика способствовала не только становлению промышленности, развитию сельского хозяйства, стимулированию местной экономики, но и способствовала повышению уровня жизни населения.

Государственный строгий контроль затронул и банковский сектор, что способствовало в начале реформирования наладить положительную кредитную систему японских предпринимателей. Промышленность и аграрный сектор долгое время защищались жесткими протекционистскими барьерами, так практика государственных закупок сельхозпродукции по высоким ценам и последующая их продажа оптовикам, но уже со значительной скидкой сохранялось долгое время. На данный момент подобная политика проводится и в нашей стране.

Заинтересованность правительства Японии в интернационализации японской иены, способствовало тому, что страна нашла свою нишу в мировой экономике путем участия в международном разделении труда в форме экспорта капитала и товаров в Юго-Восточную Азию. Данный факт показывает, что и Россия способна упрочить позиции национальной валюты опираясь на конкретный регион мира, в первую очередь, на страны СНГ.

Особое место во взаимодействии России со странами СНГ занимает Казахстан, который одним из первых среди бывших советских республик достиг значительного экономического прироста производства. Казахстан, за период независимости, создал благоприятную инвестиционную среду, что позволило привлечь большие потоки иностранных инвестиций, способствующих внедрению ряда крупных высокотехнологичных проектов, которые в перспективе позволят изменить структуру промышленности и экспорта. В период экономического кризиса 2008 года Правительство Казахстана провело несколько успешных мероприятий по поддержке стабильности национальной экономики. К ним относились: стабилизация финансового сектора, решение проблем на рынке недвижимости, поддержка малого и среднего бизнеса, развитие агропромышленного комплекса, реализация инновационных, индустриальных и инфраструктурных проектов.

Сегодня Казахстан проводит взвешенную энергетическую политику и имеет высокий потенциал дальнейшего развития энергетических ресурсов. В стране открываются новые месторождения, многие из которых содержат запасы мирового уровня. В отличие от многих постсоветских стран, Казахстан концентрирует свое внимание на развитии агропромышленного комплекса, что позволяет улучшить качество жизни населения. Данный пример очень важен для России, которая находясь в схожей ситуации после распада СССР, не смогла избежать зависимости от цен на энергоресурсы и импорта продовольствия.

Основываясь на опыте КНР, Японии и Казахстана, можно сказать, что экономическая система России при правильном управлении способна преодолеть внутренний кризис и вновь занять лидирующее положение в Европе и в мире. Для этого дальнейшие действия государственных органов должны преследовать следующие цели:

- усиление социальной и антикоррупционной составляющих экономической политики;
- повышение потребительской уверенности, заключающейся в предсказуемой экономической среде и в урегулировании нерешенных вопросов по проведению структурных реформ;
- совершенствование экономических институтов, обеспечивающих стабильность государственных финансов;
- переход к долговременному удержанию покупательной способности национальной валюты на стабильном уровне, даже в случае повышения цен на нефть и другие экспортируемые ресурсы;

- укрепление базы национальных экономических активов за счет диверсификации портфеля природных ресурсов, капитала и экономических институтов;
- отмена административных барьеров, уменьшение транспортных и транзакционных издержек для стимулирования инвестиций;
- срочные и устойчивые инвестиции в не сырьевые отрасли;
- расширение конкурентной среды, направленное на стимулирование частных предприятий и предпринимательства;
- массированное использование государственных капиталовложений и государственных субсидий и льгот для высокотехнологических секторов (медицина, космонавтика, нанотехнологии и т.д.)
- повышение качества образования и медицины в целях повышения производительности и развития человеческого потенциала.

Для реализации стратегии интернационализации российского рубля полезно использовать мировой опыт регулирования этого процесса, в особенности мероприятия США по поддержке доллара, заключавшиеся в стимулировании его использования в различных сделках. Учитывая первостепенное значение выбора валюты на мировом рынке, необходимо повысить конкурентоспособность российского рубля, его привлекательность в качестве валюты цены в контрактах, международного платежного и резервного средства.

Оздоровление рынка капитала также нуждается в комплексном подходе к совершенствованию уголовного, банковского и налогового законодательства, достижению полной их согласованности, четком определении функций различных институтов на рынке ссудного капитала [3, с. 6]. Организация платежной системы не должна отставать от современного уровня технологического развития и должна обновляться, чтобы сохранить свою эффективность.

Решающим комплексным фактором экономического развития, в ходе реформирования, является дальнейшее развитие и изменение налоговой системы, которое должно быть ориентировано на стимулирование затрат в процессе производства ВВП. Система налогообложения должна стимулировать предприятия к экономии ресурсов, поиску новых технологий производства, которые приведут к снижению себестоимости продукции, что будет способствовать снижению части налогов на прибыль.

Существенной проблемой, является ориентация нашей страны на вывоз первичного сырья, которая создает угрозу экономической безопасности РФ. В частности, речь идет об углеводородном топливе, экспорт которого в основном осуществляется без переработки на внутреннем рынке России. В данной ситуации требуется изменение протекционистской политики государства в части национальных природных богатств, которое возможно приведет к коренному изменению отраслевой структуры экономики. Безусловно, это сопряжено с вопросами геополитического характера [8].

Также угрозой экономической безопасности РФ является усиление неравномерного экономического развития регионов: в центральной части страны и на юго-западе сконцентрировано около 70% всего населения, при этом на Крайнем севере и Дальнем Востоке сосредоточено не более 30 % населения. Для решения этого вопроса в настоящее время предлагаются льготные условия получения гражданства РФ для лиц, имеющих статус "беженцев" с Украины. Необходимо разрабатывать политику популяризации отдаленных округов за счет стимулирующих мероприятий (повышения заработной платы, выдачи субсидий на проживание, премий и прибавок). А кроме того необходимо обеспечить расширение полномочий и более активное прямое вовлечение субъектов РФ в решение общегосударственных проблем, непосредственное вовлечение субъектов в осуществление международной деятельности и, наконец, более последовательное проведение курса на сближение и всестороннюю тесную интеграцию со странами СНГ.

В процессе неоиндустриализации предстоит непременно создать такие высокотехнологичные отрасли и комплексы промышленного производства, которые

являются ядром научно-технического прогресса, инновационной экономики и основой повышения производительности труда [5, с. 25].

Инвестиции в сложное производство, необходимые для экспорта в развитые страны, как показывает опыт Японии, могут подстегнуть рост всей экономики. Это особенно важно, так как существует высокая положительная связь между экспортом технологически емкой продукции и способностью к инновациям на уровне компаний. Улучшение качества нормативной среды, устранение препятствий для доступа к факторам производства и приведение товарных нормативов в соответствии с международными стандартами является крайне важным для привлечения и наращивания инвестиций, особенно в бедные регионы и новые сектора экономики.

Одним из способов достижения технологической конкурентоспособности являются вложения в человеческий капитал по примеру Японии и США. Важную роль среди мер активной политики занятости должно играть поощрение работодателей, сохраняющих и создающих новые эффективные рабочие места в перспективных сферах деятельности и производства, занимающихся подготовкой и переподготовкой новых рабочих кадров, разрабатывающих новые технологии производства и поддерживающих развитие науки.

Более пристального внимания требует выработка оптимальных пропорций распределения трудовых ресурсов между экономически активным и неактивным населением, между различными видами деятельности в экономике и домашнем хозяйстве.

Таким образом, российской экономике предстоит продолжительный период восстановления, сопровождающийся контролирующими и регулирующими мерами, как во внешней политике, так и внутри страны. Прежде всего, необходимо обеспечить способность власти вырабатывать и проводить в жизнь независимую внутреннюю и внешнюю экономическую политику, исходящую из высших национальных интересов и основанную на контроле за национальными ресурсами.

Литература

1. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Текст].: Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. №560 // Российская газета. – 2014. – №176.
2. Камаев, В.Д. Экономическая теория [Текст].: учебн. пособие/ под ред. В.Д. Камаев. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2000 - 480 с.
3. Кузнецова, Т.И. Правовое регулирование банковской деятельности в Российской Федерации с учетом исторического опыта западной Европы и США [Текст]. / Т.И. Кузнецова // Гуманитарный вестник. – 2014. – №3. – с.3-10.
4. Новоселова, Л. Китай: Есть ли жизнь после санкций? [Текст]. /Л. Новоселова. – Российский экономический журнал, 2014. – №5. – с.59-71.
5. Эпштейн, Д. Импортозамещение и неоиндустриализация – что необходимо делать [Текст]. / Д. Эпштейн. – Экономист, 2016. – №2. – с.23-32.
6. Доклад Всемирного банка об экономике России: Начало новой экономической эры [Электронный ресурс].: Сайт Всемирного банка. – 2015. – №33. – URL: <http://www.worldbank.org/ru/country/russia/publication> (дата обращения: 5.05.2016).
7. Доклад Всемирного банка об экономике России: Долгий путь к восстановлению экономики [Электронный ресурс].: Сайт Всемирного банка.– 2016. – №35. – URL: <http://www.worldbank.org/ru/country/russia/publication> (дата обращения: 5.05.2016).
8. Захарова, О.И. Современное состояние экономической безопасности в РФ [Электронный ресурс]. / О.И. Захарова, И.И. Кеосиди: Экономика и менеджмент инновационных технологий : электрон. науч.-практ. журнал / Кубанский госуд. университет. –2015. –№7. – URL:<http://ekonomika.snauka.ru> (дата обращения: 4.05.2016).

ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ОРГАНОВ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Аулов Юрий Леонидович,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

*Морозова Любовь Александровна,
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Причиной объективной необходимости налогового администрирования являются процессы становления рыночных основ экономики России, которые сопровождаются повышением роли государственного регулирования в управлении как социальными, так и экономическими процессами.

Контрольная работа налоговых органов как элемент системы налогового администрирования способствует реализации главной функции налогов - фискальной, и проводится в форме выездных и камеральных налоговых проверок [2]. Поэтому от эффективности контрольной работы органов налогового администрирования в лице ФНС России зависит обеспечение полноты и своевременности уплаты хозяйствующими субъектами в бюджетную систему Российской Федерации установленных налогов и сборов.

Как известно, увеличить объемы налоговых доходов бюджетной системы можно разными способами: повысить налоговые ставки, расширить базу налогообложения или увеличить собираемость налогов. В связи с тем, что Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [1] заявлено недопущение увеличения налоговой нагрузки, то в первоочередном порядке стоит задача повышения собираемости налогов, т.е. повышения эффективности контрольной работы налоговых органов.

В этом направлении налоговые органы работают давно, и есть неплохие результаты, которые можно оценить, прежде всего, результатами налоговых проверок. Показатели анализа контрольной работы, проведенной сотрудниками налоговых органов России, на основании данных статистической отчетности ФНС России по форме 2-НК за 2013–2015 годы представлены в таблице 1 [5].

Анализ результатов деятельности ФНС России в части камеральных проверок налогоплательщиков показывает, что в 2015 г. органами налогового администрирования было проведено всего 31,9 млн. камеральных проверок, что на 1,8% меньше, чем в 2014 г. При этом, дополнительно начисленные по ним платежи, включая пени и налоговые санкции, в 2015 г. составили 82,9 млрд. руб., что на 49,5% больше, чем в 2014 г. Такие показатели говорят о повышении эффективности контрольной работы органов налогового администрирования в части камеральных проверок в 2015 г. Также о повышении эффективности контрольной работы органов налогового администрирования свидетельствует повышение относительного показателя дополнительно начисленных по камеральным проверкам платежей, включая пени и санкции в среднем на 1 проверку с 28,8 тыс. руб. в 2013 г. до 42,5 тыс. руб. в 2015 г.

Причинами большинства случаев применения налоговых санкции были следующие виды нарушений: несвоевременное представление налоговых деклараций согласно ст. 119 и ст. 126 НК РФ, неуплата или неполная уплату сумм налога в результате занижения налоговой базы или иного неправомерного исчисления налога согласно п.1 ст. 122 НК РФ. Основной характер ошибок, выявленных при проведении камеральных проверок: ошибки в исчислении налоговой базы, неправильное применение налоговых ставок, а также арифметические ошибки.

Таблица 1 - Показатели динамики камеральных и выездных налоговых проверок налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговых органах Российской Федерации за 2013-2015 гг.

Показатели проведения налоговых проверок	Годы			Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
1. Камеральные налоговые проверки, всего, ед.	34190550	32869894	31943099	96,1	97,2
1.1. из них камеральные проверки, выявившие нарушения, ед.	1764623	1964299	1948892	111,3	99,2
1.2. доля камеральных проверок, выявивших нарушения, в %	5,2	6,0	6,1	0,8	0,1
2. Дополнительно начисленные по камеральным налоговым проверкам платежи, включая санкции и пени, всего, млн. руб.	50855	55484	82925	109,1	149,5
в том числе					
2.1. налоги	42876	45689	68578	106,6	150,1
2.2. пени и штрафы	7979	9795	14346	122,8	146,5
3. Дополнительно начисленные по камеральным проверкам, выявившим нарушения, платежи, в среднем на 1 проверку, тыс. руб.	28,8	28,2	42,5	98,0	150,6
4. Выездных налоговые проверки организаций и физических лиц, ед.	39770	34245	29394	86,1	85,8
4.1. из них выездные проверки, выявившие нарушения, ед.	39315	33827	29127	86,0	86,1
4.2. доля выездных проверок, выявивших нарушения, в %	98,9	98,8	99,1	-0,1	0,3
5. Дополнительно начисленные по выездным налоговым проверкам платежи, включая санкции и пени, всего, тыс. руб.	278469	288089	268280	103,5	93,1
в том числе					
5.1. налоги	209790	211320	198981	100,7	94,2
5.2. пени и штрафы	68679	76769442	69298	111,8	90,3
6. Дополнительно начисленные по выездным проверкам, выявившим нарушения, платежи, в среднем на 1 проверку, тыс. руб.	7083	8517	9211	20,2	08,2

Проведенный в табл. 1 анализ показывает, что за 2015 г. органами налогового администрирования проведено 29394 выездных проверок организаций и физических лиц, что на 24,2% меньше, чем в 2014 г. При этом, в 2015 году дополнительно начисленные по выездным проверкам платежи, включая налоговые санкции, составили 268,2 млрд. руб., что на 6,9% меньше, чем в 2014 г.

О повышении эффективности контрольной работы органов налогового администрирования свидетельствует увеличение относительного показателя дополнительно начисленных по выездным налоговым проверкам платежей в среднем на 1 проверку – с 7,0 млн. руб. в 2013 г. до 9,2 млн. руб. в 2015 г. Поэтому можно сделать вывод, что при снижении в 2015 году по сравнению с 2014 г. количества выездных налоговых проверок на 24,2%, эффективность одной выездной налоговой проверки повысилась на 8,2 %, а доля результативных выездных налоговых проверок достигла почти стопроцентного уровня – 99,1 %.

Из общей суммы доначислений налогов в результате проведения камеральных и выездных налоговых проверок основные доначисления были произведены: по налогу на добавленную стоимость – 42%, налогу на прибыль организаций – 28%, акцизам – 13%, налогу на доходы физических лиц – 10%, имущественным налогам – 4%.

В целом можно отметить, что ФНС России изменила стратегию контрольной работы, взяв за основу исключительно экономический анализ налогоплательщиков и риск-ориентированный подход. Такая стратегия уже доказала свою эффективность: налоговых проверок стало меньше, а качество их - выше. Количество налоговых проверок снизилось кардинально: если раньше проверялся каждый третий налогоплательщик, то сегодня проверяется четыре из тысячи. Это стало возможным благодаря внедрению риск-ориентированной модели, когда налоговый инспектор приходит с проверкой в организацию только тогда, когда понимает, какие риски есть у налогоплательщика. С другой стороны, налогоплательщик может эти риски оценить сам, они общедоступны [4].

ФНС России уделяет важное внимание таким элементам работы по предупреждению налоговых правонарушений как проведение разъяснительной работы и повышение открытости самого процесса налогового контроля. Вместе с тем, в целях дальнейшего повышения эффективности контрольной работы органов налогового администрирования, необходимо ликвидировать и законодательные пробелы, позволяющие не платить налоги недобросовестным налогоплательщикам через создание подставных фирм, ведение деятельности без регистрации в налоговом органе и др.

Направления совершенствования контрольной работы органов налогового администрирования в Российской Федерации отражены в Дорожной карте «Совершенствование налогового администрирования», в которой представлен план мероприятий на ближайшее время, определяющий ответственных исполнителей, сроки и, кроме того, ожидаемые результаты [3].

Дорожной картой ФНС России определены следующие основные направления контрольной работы органов налогового администрирования на среднесрочную перспективу, предусматривающие необходимость:

- повысить качество контрольных мероприятий, на основе проведения аналитически обоснованных точечных проверок в высокорисковых отраслях деятельности, предполагающих резонансный эффект нарушителям налогового законодательства;

- повысить эффективность взыскания сумм, доначисленных по результатам налоговых проверок, с комплексом соответствующих мер, включая привлечение к ответственности руководителей и учредителей организаций, уклоняющихся от уплаты налогов;

- построить риск-ориентированную систему контроля за полнотой учета выручки и применением контрольно-кассовой техники и, основанной на передаче фискальных данных органам налогового администрирования в электронном виде;

- активизировать работу по взаимодействию с правоохранительными органами в процессе проведения контрольных мероприятий в целях обеспечения неотвратимости наказания за совершение налоговых преступлений;

- повысить качество и результативность проведения камеральных проверок;

- обеспечить реализацию мероприятий налогового контроля, направленных на выявление органами налогового администрирования информации о сокрытых фактах совершения контролируемых сделок, а также выявление схем незаконного манипулирования ценами в целях минимизации налоговых обязательств;

- усовершенствовать информационные ресурсы в сфере контроля цен для целей налогообложения в целях создания комфортных условий для налогоплательщиков, совершающих контролируемые сделки, и автоматизации процессов обработки и анализа данных о контролируемых сделках и иных сведений из общедоступных источников информации и информационных ресурсов органов налогового администрирования;

- повысить эффективность работы по противодействию применения схем уклонения от налогообложения и выявлению сокрытой налоговой базы в отношении налогоплательщиков, получающих необоснованную налоговую выгоду и незаконное возмещение налогов из бюджета, в том числе с использованием офшорных компаний и фирм-«однодневок».

В целях повышения эффективности контрольной работы органов налогового администрирования в рамках противодействия уклонению от налогообложения в Российской Федерации с помощью офшорных компаний ратифицирована Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам, обеспечивающая возможность обмена информацией о налогообложении, а также проведение одновременных налоговых проверок со странами - участницами Конвенции, а также помощь по взиманию налогов на их территориях. Кроме того утверждено Типовое межправительственное соглашение об обмене информацией о налогообложении, на основе которого возможно заключать соответствующие двусторонние межправительственные соглашения с офшорными юрисдикциями в целях противодействия применению противозаконных схем минимизации налогов.

В общей совокупности реализация перечисленных мер может привести к обеспечению прозрачности ведения бизнеса, созданию действенного механизма борьбы с использованием низконалоговых юрисдикций с целью получения необоснованной налоговой выгоды, а также совершенствованию норм налогового законодательства в части налогообложения и контроля иностранных организаций [6].

В заключение можно отметить, что органы налогового администрирования демонстрируют открытость и готовность к конструктивному диалогу с налогоплательщиками и ждут, что они, в свою очередь, займут государственную и гражданскую позиции, станут социально-ответственными и будут добросовестно исполнять свои налоговые обязательства.

Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.

2. Ваганова, О.В. Развитие инновационного потенциала как фактор повышения социально- экономического развития региона (на примере Белгородской области)/О.В. Ваганова//Электронный экономический журнал: 11.02.2010: <http://www.e-rej.ru/Speakers.htm>. – 0,63 п.л.

3. Зобова Е.П. Налоговая политика до 2018 года: совершенствование налогового администрирования // Налоговая проверка. – 2015. – №6. – С. 3-6.

4. Петрова, Н.А. Новая дорожная карта: совершенствование налогового администрирования // Налоговая проверка. – 2014. – №1.

5. Петрова Н.А. Федеральная налоговая служба: 25 лет позади // Налоговая проверка. – 2016. – №1. – С. 7-10.

6. Статистическая отчетность ФНС России по форме 2-НК [электронный ресурс] // –режим доступа: https://www.nalog.ru/m31/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5563163/.

АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА В РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ ЦФО

*Кучерявенко Светлана Алексеевна,
доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ»,
Быканова Наталья Игоревна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия
Шевченко Елена Сергеевна,
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия
Реунова Ольга Александровна,
бакалавр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Бюджет государства является центральным звеном финансовой системы государства. Аккумуляция в бюджетной системе крупных денежных фондов создает возможности для обеспечения равномерного развития экономики и культуры на всей территории страны, целесообразного размещения в ее пределах производительных сил. Бюджет является мощным управляющим механизмом в распоряжении государства, выступает проводником его финансовой политики. Однако оценить состояние бюджетной системы можно проанализировав такие показатели бюджетной сферы как:

- доходы бюджета на одного жителя;
- доля налоговых и неналоговых доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета;
- отношение государственного долга к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета;
- дефицит бюджета к налоговым и неналоговым доходам.

Тема исследования особенно актуальна в настоящее время, так как для обеспечения устойчивого сбалансированного развития экономики страны в целом и ее регионов важное значение имеет бюджетная обеспеченность регионов, поэтому целью данной статьи является исследование показателей бюджетной сферы региона на примере Центрального федерального округа (далее - ЦФО) и его доходной части, в частности.

В соответствии с официальными данными Росстата, доля доходов консолидированного бюджета ЦФО в структуре доходов консолидированного бюджета РФ 2014 году составила 33,73%, незначительно снизившись на 0,09% по сравнению с уровнем 2012 года [8]. Более наглядно динамика доли доходов консолидированного бюджета ЦФО в доходах бюджета РФ изображена на рис. 1.

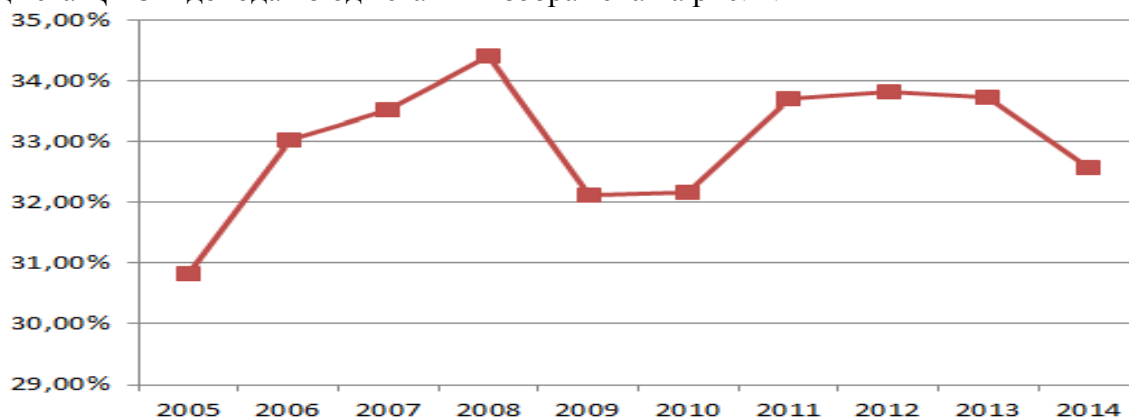


Рисунок 1 - Изменение доли доходов консолидированного бюджета ЦФО в доходной части бюджета РФ, за 2005-2014 гг.

Данные рис. 1 позволяют судить о неравномерном росте доли доходов консолидированного бюджета ЦФО в структуре доходов консолидированного бюджета РФ. Так, к примеру, если с 2005 по 2008 года имела место тенденция к росту, то в 2009 году доля ЦФО снизилась до 32,12%. Незначительный рост был замечен в 2011 году (до 33,69%). Данный уровень продержался до 2014 года, после чего значительно снизился до уровня 2010 года и составил 32,56%.

Что же касается доходов консолидированного бюджета ЦФО в целом, то их величина значительно превышает уровень доходов консолидированного бюджета в целом по стране. Проиллюстрируем данную ситуацию (рис. 2).

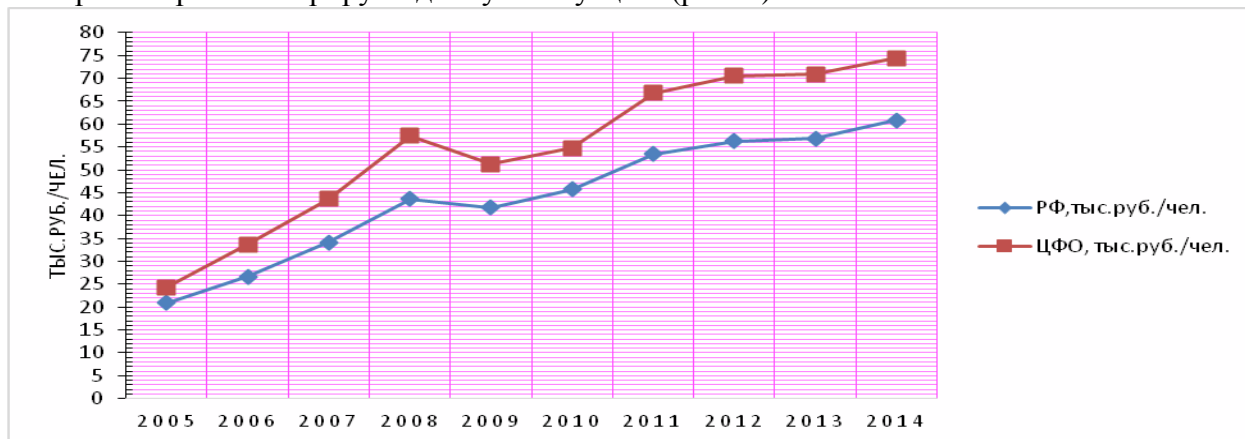


Рисунок 2 - Динамика доходов консолидированного бюджета РФ и ЦФО за 2005-2014 гг., тыс. руб./чел.

На рис. 2 наглядно продемонстрирована разница в уровнях доходов консолидированного бюджета ЦФО и в целом по стране. Следует отметить то, что если в 2005 году разрыв был достаточно невелик (уровень ЦФО превышал уровень РФ на 15%), то со временем разрыв увеличивался и достиг локального максимума в 2008 году (уровень доходов консолидированного бюджета превысил уровень по стране на 31,5%). В последующие годы разрыв снизился, однако уже в 2011 году он достиг значения 2008 года. Так, уровень доходов консолидированного бюджета ЦФО превышал уровень доходов консолидированного бюджета РФ на 25%.

В целом, можно судить о положительной динамике доходов консолидированного бюджета как ЦФО, так и РФ.

Еще одним показателем, позволяющим показать уровень обеспеченности каждого региона финансовыми ресурсами является доходы бюджета на одного жителя. Он характеризует потенциальные возможности администрации в рамках развития региона, а также сохранения социальной стабильности. [9]

В 2014 году лидерство по объему доходов консолидированного бюджета на одного жителя сохраняют г. Москва и Московская область, где значение доходов консолидированного бюджета на человека достигает 127,32 тыс. руб. и 68,36 тыс. руб. соответственно. Кроме г. Москва и Московской области в группу лидеров также входят Ярославская (52,17 тыс. руб./чел.), Калужская (51,65 тыс.руб./чел.) и Белгородская (50,12 тыс.руб./чел.) области. Наибольшую часть доходов в консолидированный бюджет ЦФО приносят г. Москва (53,55%) и Московская область (17,05%).

Из вышеизложенного следует, что г. Москва и Московская области приносят наибольшие объемы доходов в консолидированный бюджет ЦФО. Так, в 2014 года величина доходов консолидированного бюджета г. Москва составила 1552944,347 млн. руб. или 53,55%, а Московской области – 494332,114 млн. руб. или 17,05%. На долю Воронежской области приходится 3,23% доходов бюджета ЦФО. Доли остальных субъектов округа невелики (не превышают 3%). Так, к примеру, Смоленской и Владимирской областям присущи доли в 1,29% и 1,85% соответственно.

Такой показатель, как доходы консолидированного бюджета округа, находится в прямой зависимости от макроэкономических условий. Так, экономический кризис 2008 года послужил причиной снижения доходов консолидированного бюджета ЦФО 2009 года. Динамика данного показателя изображена в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика доходов консолидированного бюджета в разрезе субъектов ЦФО за 2005-2014 гг.,%

Субъект ЦФО	2005г.	2008г.	Темп роста, % 2008/2007	2009г.	Темп роста, % 2009/2008	2013г.	Темп роста, % 2013/2009	2014г.	Темп роста, % 2014/2013
Белгородская область	16,35	37,37	228,56	36,43	97,48	50,09	137,50	50,12	100,06
Брянская область	10,14	20,43	201,48	24,29	118,89	36,16	148,87	38,04	105,20
Владимирская область	10,64	25,64	240,98	28,47	111,04	36,39	127,82	38,21	105,00
Воронежская область	10,63	24,47	230,20	26,28	107,40	39,29	149,51	40,15	102,19
Ивановская область	11,98	23,1	192,82	26,64	115,32	35,05	131,57	36,01	102,74
Калужская область	14,28	31,99	224,02	31,08	97,16	50,91	163,80	51,65	101,45
Костромская область	11,81	26,13	221,25	26,77	102,45	39,03	145,80	38,31	98,16
Курская область	12,87	26,47	205,67	26,96	101,85	42,16	156,38	41,88	99,34
Липецкая область	18,38	34,41	187,21	31,51	91,57	39,79	126,28	46,78	117,57
Московская область	20,51	44,6	217,45	46,53	104,33	63,64	136,77	68,36	107,42
Орловская область	11,78	23,71	201,27	24,67	104,05	40,18	162,87	41,36	102,94
Рязанская область	11,92	25,18	211,24	27,66	109,85	40,56	146,64	42,42	104,59
Смоленская область	11,01	22,79	206,99	25,66	112,59	38,09	148,44	38,89	102,10
Тамбовская область	11,15	22,91	205,47	28,28	123,44	41,19	145,65	44,68	108,47
Тверская область	13,14	29,23	222,45	33,67	115,19	43,41	128,93	44,62	102,79
Тульская область	12,84	27,11	211,14	26,13	96,39	41,67	159,47	49,86	119,65
Ярославская область	17,59	32,12	182,60	39,88	124,16	49,35	123,75	52,17	105,71
г.Москва	47,91	122,8	256,50	95,68	77,86	122,7	128,29	127,3	103,72
ЦФО, тыс.руб./чел.	24,27	57,45	236,71	51,28	89,26	70,94	138,34	74,45	104,95

Следует отметить, что кризис 2009 года затронул как весь округ, так и большое количество его субъектов. Наблюдалось снижение доходов консолидированного бюджета по ЦФО в 10,74% от уровня 2008 года. Отрицательная динамика также была свойственна Белгородской, Калужской, Липецкой, Тульской областям, а также г. Москва (снижение в 2,52%, 2,84%, 8,43%, 3,61% и 22,14% соответственно). Остальным субъектам удалось сохранить положительную динамику, однако темпы роста значительно снизились. Так, например, если в 2008 году темп роста доходов консолидированного бюджета Брянской области составлял 201,48%, то в 2009 году он снизился до 118,89%. Темп роста субъектов ЦФО не превышал 130%.

В 2014 году доходы консолидированного бюджета на одного жителя выросли в 16 субъектах ЦФО. Снижение показателя было свойственно Костромской и Курской областям (темп роста составил 98,16% и 99,34% соответственно). Наибольшие темпы роста присущи Тульской (119,65%) и Липецкой (117,57%) областям. В целом, доходы консолидированного бюджета на одного жителя по ЦФО увеличились на 4,95% и составили 74,45 тыс. руб.

С помощью показателя «Доля налоговых и неналоговых доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета» можно охарактеризовать вклад собственных источников в формирование доходной базы бюджета [9].

Так, доля налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете ЦФО на протяжении долгого периода находится на высоком уровне (более 75%). Анализируя период 2005- 2014 гг. можно заметить тенденцию роста данного показателя. Проиллюстрируем динамику доли налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете ЦФО и РФ (рис. 3).

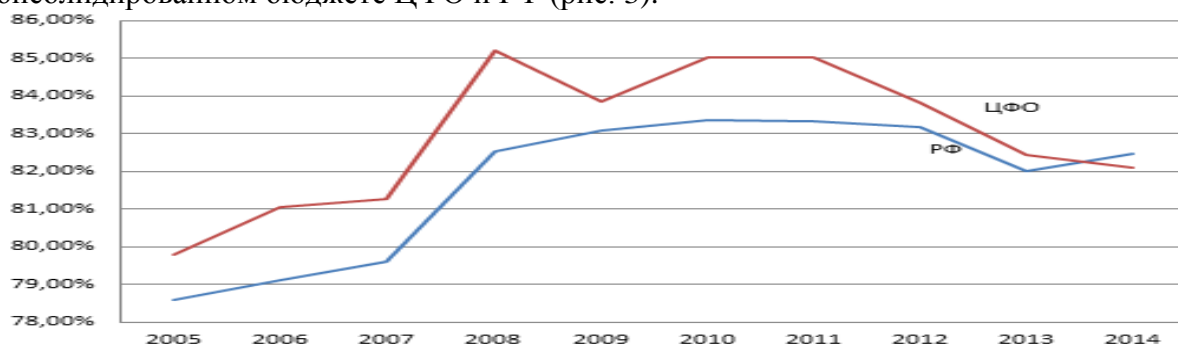


Рисунок 3 - Изменение доли налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете РФ и ЦФО за 2005-2014 гг., %

По данным рис.3 видно, что в течение анализируемого периода имела место тенденция к повышению данного показателя. В целом, рост за 2005- 2014 гг. составил 102,89%. Наибольший рост был отмечен в 2008 году (рост составил 104,86%), когда показатель достиг своего максимума – 85,21%. Кризис 2008 года послужил причиной снижения показателя до 83,85%, после чего доля налоговых и неналоговых доходов так и не достигла вновь предкризисного уровня, так как имел место отрицательный темп роста показателя. Это объясняется снижением поступления налоговых доходов вследствие скрытия многими предприятиями своих доходов, а также ухода в теневой сектор экономики.

Следует также отметить, что доля налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете ЦФО значительно превышает таковой показатель по РФ. Наибольший разрыв (2,68%) был отмечен в 2008 году (значения доля налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете ЦФО и РФ составили 85,21% и 82,54% соответственно). Однако в 2014 году ситуация изменилась: показатель по РФ превысил долю налоговых и неналоговых доходов на 0,37%.

Как уже было отмечено, в целом ЦФО присуще высокое значение доли налоговых и неналоговых доходов в структуре доходов консолидированных бюджетов. Рассмотрим значение показателя в разрезе субъектов ЦФО в таблице 2.

Проанализировав данные таблицы 2 видно, что наибольший рост доли налоговых и неналоговых поступлений в консолидированный бюджет был присущ Тамбовской (103,48%), Орловской (102,34%) и Липецкой (102,06%) областям. Существенное снижение доли налоговых и неналоговых поступлений в консолидированный бюджет произошло в Тульской (-3,84%), Калужской (-3,55%) и Воронежской (-2,63%) областях.

В 2014 году лидерами по доле налоговых и неналоговых доходов в структуре доходов консолидированных бюджетов являются Тамбовская (86,6%), Липецкая (85,59%), Брянская (85,24%) и Белгородская (85,14%) области. Минимальные показатели присущи Ярославской (68,46%), Тульской (69,80%), Калужской (73,69%) и Тверской (76,59%) областям. В целом, 14 субъектов округа обладают долями более чем 80%, и только два субъекта – Ярославская и Тульская области – характеризуются долями менее 70%.

По сравнению с 2013 годом доля налоговых и неналоговых доходов в структуре доходов консолидированных бюджетов повысилась в восьми субъектах округа: Владимирской (рост составил 100,29%), Костромской (101,89%), Липецкой (102,06%), Орловской (102,34%), Рязанской (100,88%), Смоленской (100,14%), Тамбовской (103,48%) и Тверской (100,58%) областях.

Таблица 2 - Изменение доли налоговых и неналоговых доходов субъектов ЦФО за 2012-2014 гг.,%

Субъект ЦФО	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %	
				2013/2012	2014/2013
Белгородская область	86,61	85,23	85,14	98,41	99,89
Брянская область	84,59	85,66	85,24	101,26	99,51
Владимирская область	81,10	82,09	82,33	101,22	100,29
Воронежская область	81,38	81,39	79,25	100,01	97,37
Ивановская область	81,32	80,27	80,05	98,71	99,73
Калужская область	76,05	76,40	73,69	100,46	96,45
Костромская область	78,91	77,46	78,92	98,16	101,88
Курская область	83,89	84,58	84,28	100,82	99,65
Липецкая область	85,57	83,86	85,59	98,00	102,06
Московская область	81,66	80,32	80,26	98,36	99,93
Орловская область	84,26	82,03	83,95	97,35	102,34
Рязанская область	83,35	80,86	81,57	97,01	100,88
Смоленская область	83,40	81,38	81,49	97,58	100,14
Тамбовская область	87,41	83,69	86,60	95,74	103,48
Тверская область	77,36	76,15	76,59	98,44	100,58
Тульская область	75,97	72,59	69,80	95,55	96,16
Ярославская область	73,35	69,29	68,46	94,46	98,80
г. Москва	85,76	84,41	84,03	98,43	99,55

Не менее важным показателем при оценке состояния бюджетной системы является отношение государственного долга субъекта РФ к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета. С его помощью можно охарактеризовать уровень долговой нагрузки, а также обеспеченность долга собственной доходной базой [8].

В 2014 году объем государственного долга ЦФО вырос на 41425 млн.руб.(7,42%), достигнув значения в 599896,68 млн.руб. Доля государственного долга ЦФО в структуре долга РФ составила 23%.

Рассматривая государственный долг в разрезе субъектов ЦФО, можно сделать вывод о том, что наибольшую долю данного показателя имеет г. Москва (23,27%), Московская область (22,09%) и Белгородская область (11,09%). Доли государственного долга ниже 5% присущи таким областям, как Ярославской (4,70%), Липецкой (4,21%), Костромской (3,99%), Тамбовской (3,98%), Брянской (3,92%), Орловской (3,80%), Владимирской (0,93%).

Что касается динамики государственного долга, то в большинстве субъектов ЦФО в 2014 году был замечен рост данного показателя по сравнению с 2013 годом. Наибольший рост присущ Брянской области, где рост составил 149%, Костромской (134%), Тульской и Воронежской областям (132%). Представим динамику государственного долга в разрезе ЦФО (табл. 3).

Согласно данным таблицы 3, некоторые области, в свою очередь, уменьшили объем государственного долга. Так, например, в г. Москва объем гос. долга уменьшился на 11% и составил 139622,68 млн.руб. Помимо г. Москва, объем государственного долга уменьшился в Тульской (0,56%), Владимирской (-3,62%) и белгородской областях (-3,62%).

Таблица 3 - Динамика государственного долга в разрезе ЦФО за 2013-2014 гг., млн.руб.

Субъект ЦФО	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Российская Федерация, в т.ч.:	2209718	2599539	117,64%
Центральный федеральный округ в т.ч.:	558471,7	599896,7	107,42%
Белгородская область	72711,08	70078,94	96,38%
Брянская область	22470,04	23507,36	104,62%
Владимирская область	5952,625	5573,824	93,64%
Воронежская область	30830,46	40869,71	132,56%
Ивановская область	19336,71	22626,96	117,02%
Калужская область	26464,2	29665,92	112,10%
Костромская область	19059,32	23940,26	125,61%
Курская область	7862,034	11787,96	149,94%
Липецкая область	19238,47	25267,02	131,34%
Московская область	113767,8	132507,6	116,47%
Орловская область	16950,1	22818,05	134,62%
Рязанская область	35929,44	38882,15	108,22%
Смоленская область	29198,56	35349,09	121,06%
Тамбовская область	17982,21	23874,74	132,77%
Тверская область	34031,82	35054,53	103,01%
Тульская область	16849,65	16755,23	99,44%
Ярославская область	23225,48	28166,6	121,27%
Город Москва	156826,7	139622,2	89,03%

Темпы роста долга в 2014 году опережали темпы роста доходов бюджетов, в результате уровень долговой нагрузки в субъектах ЦФО РФ повысился. Отношение государственного долга ЦФО к суммарным налоговым и неналоговым доходам в 2014 году составило 25,2 против 24,6 по итогам 2013 года. Что касается динамики показателя в разрезе ЦФО, то 4 субъектам в 2014 году была свойственна отрицательная динамика. Наибольшее снижение характерно для г. Москва (-14,40%). Снизил значение данного показателя Белгородская (-3,81%), Владимирская (-10,64%) и Тульская (-13,11%) области. Максимальное снижение отношения государственного долга ЦФО к суммарным налоговым и неналоговым доходам в 2014 г. Была отмечено в г. Москва (-14,40%).

Лидерами по ухудшению показателя в 2014 году стали Курская (151,78%), Воронежская (133,09%), Орловская (128,59%), Костромская области(126,01%).

Последний из анализируемых показателей «Дефицит бюджета субъекта РФ к налоговым и неналоговым доходам» дает возможность охарактеризовать соответствие доходной базы финансовым потребностям, необходимым для стабильного и устойчивого развития региона. [4]

Рассматривая динамику дефицита консолидированного бюджета ЦФО по отношению к налоговым и неналоговым доходам, можно заметить тенденцию перехода профицита в дефицит и увеличения данного отношения (рис.4).

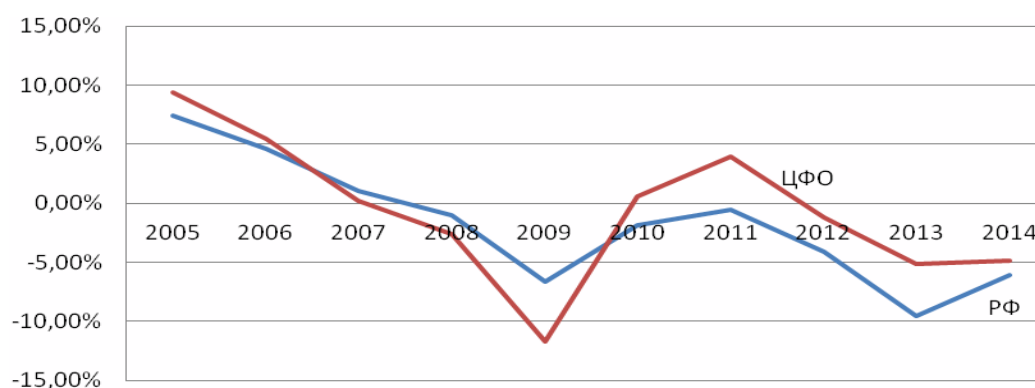


Рисунок 4 - Динамика дефицита консолидированного бюджета РФ и ЦФО по отношению к налоговым и неналоговым доходам за 2005-2014 гг., %

На рис.4. в течение периода с 2005 по 2014 гг. имела место тенденция снижения профицита консолидированного бюджета ЦФО по отношению к налоговым и неналоговым доходам и его перехода в дефицит. Данная тенденция свойственна как ЦФО, так и РФ. Так, если до 2007 года имел место профицит бюджета (снижение отношения профицита к налоговым и неналоговым доходам с 2005 по 2007 гг. составило 86,62%), то уже в 2008 году профицит сменился дефицитом и его отношение к налоговым и неналоговым доходам составило -2,65%, что означает, что дефицит превышал налоговые и неналоговые поступления на 2,65%. Однако в 2009 году был замечен стремительное увеличение данного показателя. Отношение дефицита консолидированного бюджета ЦФО к налоговым и неналоговым доходам в 2009 составило -11,70%, снизившись на 9,05 процентных пункта, что явилось минимальным значением за весь анализируемый период. В 2010 и 2011 году вновь наблюдался профицит бюджета (отношение к налоговым и неналоговым доходам составляло 0,54% и 3,91%). Последующие годы характеризуются дефицитом бюджета и увеличением его отношения к налоговым и неналоговым поступлениям (увеличение в 2014 году по сравнению с 2012 г. составило 3,62 процентных пункта) [8].

Если сравнивать данный показатель с отношением дефицита бюджета к налоговым и неналоговым доходам по РФ, то можно заметить схожие тенденции изменения. Наибольшее отклонение имело место в 2009 году, когда данный показатель по ЦФО превышал отношение по РФ на 5,02 пункта. В 2010 и 2011 гг. в отличие от РФ, в ЦФО наблюдался профицит бюджета (в 2011 году по сравнению с 2010 г. рост составил 3,37 пункта). В 2012-2014 гг. ЦФО характеризовался наличием дефицита, однако его значение отношения дефицита бюджета к налоговым и неналоговым доходам было ниже такового показателя по РФ. Так, например, если в 2012 году отношение по РФ составляло 4,15%, то отношение по ЦФО - 1,24% (в 2013г. - 9,59% против 5,18% и в 2014 г. 6,10% против 4,86%).

В 2014 году с профицитом консолидированный бюджет был исполнен лишь в Липецкой области (профицит составил 172,857 млн.руб., отношение профицита к налоговым и неналоговым доходам составило 0,37%). Наиболее наглядно отношение дефицита бюджета к налоговым и неналоговым доходам в разрезе ЦФО представлено на рис. 5).

Таким образом, данные рис. 5 показывают, что в 17 из 18 субъектов ЦФО в 2014 году консолидированный бюджет был исполнен с дефицитом. Самый низкий дефицит консолидированных бюджетов к налоговым и неналоговым доходам (менее 5%) был отмечен в Московской (-0,53%), Брянской (-2,08%), Белгородской (-2,45%), Владимирской (-3,85%), Рязанской (-4,92%) областях и г. Москва (-4,16%). Наиболее высокий дефицит консолидированных бюджетов к налоговым и неналоговым доходам (более 15%) зафиксирован в Калужской (-15,18%), Ярославской (-17,16%), Воронежской (-17,65%) и Костромской (-20,57%) областях.

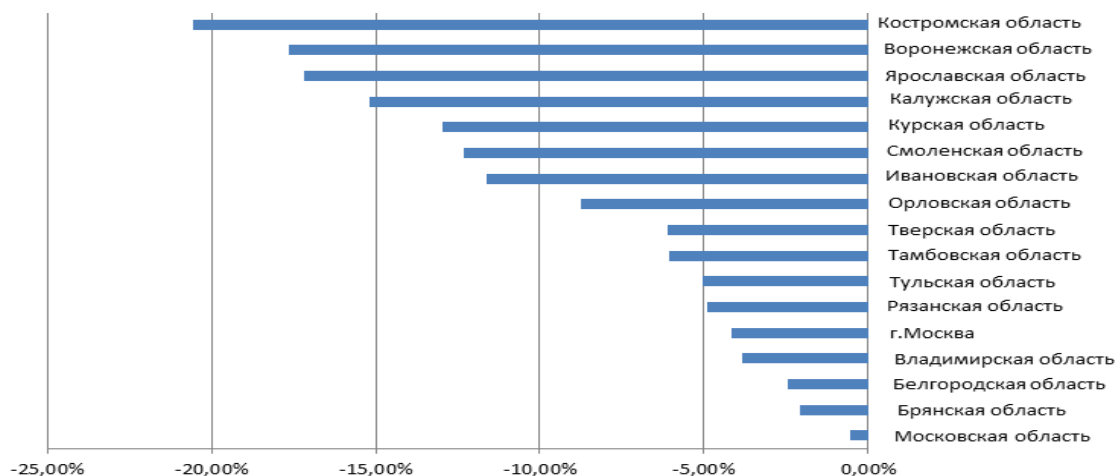


Рисунок 5 - Отношение дефицита бюджета к налоговым и неналоговым доходам в разрезе субъектов ЦФО в 2014 году, %.

Таким образом, Центральный федеральный округ играет важную роль в развитии экономики страны. Обладая статусом столичного округа, он лидирует среди других федеральных округов по развитию экономики. Однако, вследствие ухудшающейся внешней конъюнктуры, инфляционного ослабления национальной валюты, сокращения финансовыми институтами кредитования экономики, а также западных санкций, вопросы развития реального сектора экономики должны быть приоритетными.

Центральный федеральный округ является одним из лидирующих регионов по исследуемым показателям доходной части консолидированного бюджета, что позволяет сделать вывод о высокой степени эффективности использования имеющегося в регионе потенциала. По доле доходов бюджета на одного жителя можно судить о достаточном уровне экономического развития субъектов ЦФО.

Несущественные различия в изменении доли налоговых и неналоговых доходов субъектов ЦФО в доходах консолидированного бюджета отражают высокий уровень независимости макрорегиона от федерального бюджета и определяют положительные предпосылки его дальнейшего экономического развития.

Заметно увеличилось отношение государственного долга Центрального федерального округа к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета, что повлекло за собой возрастание уровня долговой нагрузки макрорегиона.

Анализ показателя дефицита бюджета к налоговым и неналоговым доходам анализируемого округа позволяет утверждать, что Центральный федеральный округ имеет тенденцию к увеличению дефицита бюджета.

Статья подготовлена в рамках государственного задания НИУ «БелГУ», код проекта №315 «Методология и инструментарий интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационной составляющей экономики»

Литература

1. Астапов К.Л. Мировой экономический кризис и его влияние на развитие финансовой системы России / К.Л. Астапов / Вестник Московского университета. Серия 6: экономика. – 2011. - №1. – с. 3-14.
2. Большаник П.В. Определение центра тяжести экономики России // П.В. Большаник, Г.Г. Бикмеев // Вестник Югорского государственного университета. – 2015. - №3(38). – с. 119-120.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.07.2016) [Электронный ресурс]// СПС «Консультант Плюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.
4. Ваганова, О.В. Социально-экономическое развитие Центрального Федерального округа в цифрах: монография/М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко. – Белгород: ИД Белгород НИУ «Бел ГУ», 2016. – 99 с.
5. Маловичко, А.Ю. Оценка роста государственного долга Российской Федерации[Текст]/А.Ю. Маловичко // Актуальные аспекты современной науки. – 2014. - №6. – С. 138-141.
6. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>
7. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>.
8. Социально-экономическое положение ЦФО [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
9. Социально-экономическое положение регионов РФ [Электронный ресурс]: аналитический бюллетень. - РИА рейтинг. - Москва 2016 / 43с.- Режим доступа: http://riarating.ru/regions_study/20160520/630022448.html

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Назарова Анастасия Николаевна
старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия,
Шаталова Ольга Сергеевна,
г. Белгород, Россия

Налог на прибыль представляет собой основной вид налога юридических лиц. Налог на прибыль введен с 1 января 1992 года, в настоящее время ставка налога составляет 20% [1]. История развития налога на прибыль в РФ уникальна, до налога на прибыль существовал налог на прирост прибыли, действовала шкала прогрессивности налога, и был установлен уровень рентабельности отдельных видов продукции [9, с.186].

Порядок учета расчетов по налогу на прибыль организаций регламентируется ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [5]. В данном Положении введены показатели, которые либо увеличивают, либо уменьшают облагаемую налогом прибыль или сам налог:

1. Постоянные разницы (ПР) – это доходы и расходы, которые учитываются в бухгалтерском учете, а в налоговом – нет. К ним относятся суммы превышения расходов, которые отражаются в бухгалтерском учете, над расходами по нормам, принимаемым для целей налогообложения, также относятся расходы по безвозмездной передаче имущества другой организации [10].

2. Временные разницы (ВР) – это доходы и расходы, которые формируют бухгалтерскую прибыль или убыток в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в других отчетных периодах [7, с.71].

3. Постоянные налоговые обязательства (ПНО) - это налог на прибыль по постоянной разнице. ПНО можно найти как произведение постоянной разницы на ставку налога на прибыль.

4. Отложенные налоговые активы (ОНА) - это часть отложенного налога на прибыль, которая должна уменьшить налог на прибыль в последующих отчетных периодах. Сумму отложенного налогового актива определяют умножением вычитаемой временной разницы на ставку налога на прибыль [5].

5. Отложенные налоговые обязательства (ОНО) - это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога в последующие отчетные периоды. Сумму отложенного налогового обязательства определяют умножением налогооблагаемой временной разницы на ставку налога на прибыль [6, с. 252].

6. Условный доход (УД) – это сумма налога на прибыль, рассчитанного по данным бухгалтерского учета [3].

7. Условный расход (УР) - это сумма налога на прибыль, рассчитанного по данным бухгалтерского учета [4].

8. Текущий налог на прибыль (ТН) - это налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет в отчетном периоде.

Текущий налог на прибыль можно определить, применив формулу, определенную ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [5]:

$$ТН = УР (УД) + ПНО + ОНА – ОНО \quad (1)$$

Для наглядного представления определения текущего налога на прибыль был рассмотрен следующий условный пример.

Согласно данным бухгалтерской отчетности («Отчет о финансовых результатах»), организация «А» отразила бухгалтерскую прибыль в размере 353000 рублей. Представительские фактические расходы превысили ограничения по представительским

расходам (4 % от расхода на оплату труда, согласно НК РФ), принимаемым для целей налогообложения, на 3000 рублей. Сумма начисленной амортизации в организации определяется способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Амортизационные отчисления, рассчитанные для целей бухгалтерского учета, составили 30000 рублей, из этой суммы для целей налогообложения к вычету принимается 15000 рублей. Также начислены, но не получены дивиденды от долевого участия в деятельности организации «Б» в размере 5500 рублей. Ставка налога на прибыль равна 20 %.

Чтобы рассчитать сумму текущего налога на прибыль организации необходимо в первую очередь определить размер постоянных, вычитаемых и налогооблагаемых временных разниц, также налоговых активов и налоговых обязательств, механизм образования которых представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет постоянных, вычитаемых и налогооблагаемых временных разниц, также налоговых активов и налоговых обязательств, исходя из условия задачи (руб.)

№	Доходы и расходы	Суммы, учитываемые		Разницы, возникшие в отчетном периоде (определяются как разница сумм, возникших в бухгалтерском и налоговом учете)	Налоговые активы и налоговые обязательства (определяются как произведение возникших разниц и ставки налога на прибыль)
		в бухгалтерском учете	в налоговом учете		
1.	Представительские расходы	7000	4000	3000 (постоянная разница)	600 (постоянное налоговое обязательство)
2.	Сумма начисленной амортизации	30000	15000	15000 (вычитаемая временная разница)	3000 (отложенный налоговый актив)
3.	Начисленный доход в виде дивидендов	15500	-	15500 (налогооблагаемая временная разница)	3100 (отложенное налоговое обязательство)

Используя данные в таблице 1 и формулы (1), были произведены необходимые расчеты с целью определения текущего налога на прибыль.

Условный расход по налогу на прибыль равен: $УР = 353000 * 20 / 100 = 70600$ руб.

Постоянное налоговое обязательство равно: $ПНО = 3000 * 20 / 100 = 600$ руб.

Отложенный налоговый актив равен: $ОНА = 15000 * 20 / 100 = 3000$ руб.

Отложенное налоговое обязательство равно: $ОНО = 15500 * 20 / 100 = 3100$ руб.

1 способ. Текущий налог на прибыль по данным разниц, возникшим в отчетном периоде, находится как: $ТН = (353000 + 3000 + 15000 - 15500) * 20 / 100 = 71100$ руб.

2 способ. Текущий налог на прибыль по данным налоговых активов и налоговых обязательств находится как: $ТН = 70600 + 600 + 3000 - 3100 = 71100$ руб.

В бухгалтерском учете указанные хозяйственные операции будут отражены проводками, представленными в таблице 2.

Таким образом, налог на прибыль организаций имеет большое значение в налоговой системе РФ. Поступления за счет данного налога занимают существенное место в доходной части бюджета страны. Но, несмотря на эффективность применения налога на прибыль в налоговой системе РФ, существуют затруднения при исчислении данного налога.

Таблица 2 - Журнал хозяйственных операций организации «А»

№	Содержание операции	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		Дт	Кт	
1.	Начислен условный расход по налогу на прибыль	99 (субсчет «Условные расходы»)	68 (субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»)	70600
2.	Начислено постоянное налоговое обязательство	99 (субсчет «Постоянное налоговое обязательство»)	68 (субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»)	600
3.	Начислен отложенный налоговый актив	09	68 (субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»)	3000
4.	Начислено отложенное налоговое обязательство	68 (субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»)	77	3100
5.	Начислен текущий налог на прибыль	99	68 (субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»)	71100
6.	Уплачен налог на прибыль в бюджет	68	51	71100

Литература

1. Налоговый Кодекс РФ от 31.07.98 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]: режим доступа – <http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/>
2. Федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: режим доступа – [http://ivo.garant.ru/#/document / 70103036/paragraph/](http://ivo.garant.ru/#/document/70103036/paragraph/)
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.99 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный ресурс]: режим доступа - [http://ivo.garant.ru/#/document/ 12115839/paragraph/11555:1](http://ivo.garant.ru/#/document/12115839/paragraph/11555:1)
4. Приказ Минфина РФ от 06.05.99 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: режим доступа- <http://ivo.garant.ru/#/document/12115838/paragraph/12306/doclist/0/selflink/0/context/пбу10/99>
5. Приказ Минфина РФ от 19.11.02 г. № 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 [Электронный ресурс]: режим доступа - <http://ivo.garant.ru/#/document/12129425/paragraph/13107/doclist/0/selflink/0/context/пбу18/02>
6. Баранов, М.С. Бухгалтерский учет [Текст] / М.С. Баранов – М.: Арбат, 2015. – 379 с.
7. Богаченко, В.А. Основы бухгалтерского учета [Текст] / В.А. Богаченко – М.: Просвещение, 2013. – 118 с.
8. Доронина, И.А. Бухгалтерский учет и аудит [Текст] / И.А. Доронина – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 180 с.
9. Саркова, Н.Н. Бухгалтерский учет [Текст] / Н.Н. Саркова – М.: Литкон, 2016. – 277 с.
10. Семькина, Л.Н. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебно-практический комплекс [Электронный ресурс] / Л.Н. Семькина; НИУ БелГУ. - Белгород, 2013. Режим доступа: <http://pegas.bsu.edu.ru/course/view.php?id=5758>
11. Красноперова, О.С. Налог на прибыль организаций [Текст] / О.С. Красноперова // Главбух, 2016. - № 1. – С. 17-19.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Сапрыкина Татьяна Валерьевна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*
*Корниенко Кирилл Анатольевич
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Россия*

Налог на добавленную стоимость, как один из федеральных налогов, играет большую роль в формировании бюджета государства и приносит основной доход. В консолидированном бюджете РФ поступления от НДС на товары, реализуемые на территории РФ, уступают только налогу на добычу полезных ископаемых. В то же время в федеральном бюджете РФ налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ (в том числе НДС при ввозе товаров на территорию РФ) стоит на первом месте, превосходя по размеру все налоговые доходы.

НДС является менее обременительным для отдельного производителя, поскольку обложению подлежит не весь товарооборот, а лишь прирост стоимости, и тяжесть налога может быть распределена по всей цепи товарооборота. Это являлось немаловажным фактором в достижении равенства всех участников рынка. Следует также обратить внимание на такой факт, что налог на добавленную стоимость являлся более простой и универсальной формой косвенного обложения, так как для всех плательщиков устанавливался единый механизм его взимания на всей территории страны. [1, с.105]

В свою очередь для реализации своих функций государству необходимы финансовые ресурсы, а это означает, что оно не может существовать без бюджета, формируемого за счет налоговых поступлений. Анализ поиска путей реформирования данного налога является значительной задачей на сегодняшний день.

Современные национальные налоговые системы состоят из прямых и косвенных налогов. В существенной степени, характер предпочтения зависит от экономического развития государства: степень развития системы тем ниже, чем большую долю доходов государство получает от взимания косвенных налогов. И, соответственно, чем больше этот уровень, тем значимее роль прямых налогов в налоговой системе страны.

В среднесрочном и долгосрочном будущем, обеспечение устойчивости бюджета является одной из задач налоговой системы России. Проведение налоговой политики строится на том, что с помощью налогов можно оказывать воздействие на формирование хозяйствующих субъектов и, следовательно, на социальную жизнь общества и экономику страны. С другой стороны, в настоящее время налоги влияют на формирование бюджета в размере 50 — 60%. Налоги позволяют государству через расходную часть бюджета оказывать воздействие на формирование экономики, например, посредством инвестиций.

Налог на добавленную стоимость является относительно молодым налогом. Большое количество налогов было введено в эксплуатацию еще в 19 веке. Но сам НДС стал применяться только в 20 веке. Конкретная же схема обложения НДС была разработана в 1954 году французским экономистом Морисом Лоре, на основании его работ, он и был введен во Франции в 1958 году. Так же, еще с конца прошлого века, добавленная стоимость начала применяться в аналитических и динамических целях [1, с.52].

В Российской Федерации налог на добавленную стоимость действует с 1 января 1992 года. Порядок исчисления и уплаты налога изначально определялся законом «О налоге на добавленную стоимость». Данный налог регламентируется Главой 21 Налогового Кодекса Российской Федерации статьями 143-178 [2, с.152].

НДС, являясь косвенным налогом, взимается в процессе реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг. Он включается в виде надбавки в цену товара, а

также в тариф на работы или услуги и оплачивается, по сути, конечным потребителем. Экономический субъект, который осуществляет реализацию товаров, работ, услуг, получает с покупателей вместе с ценой и суммы налогов, которые затем перечисляет в бюджет государства.

Кроме этого для государства косвенные налоги имеют большое значение и целесообразность, так как их исчисление и уплата в бюджет напрямую не зависит от конечного результата финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика: величины прибыли или убытка. Даже в условиях экономических кризисов, когда происходит спад производства, хозяйствующие субъекты перечисляют в бюджет суммы косвенных налогов. Из группы косвенных налогов после вывода таможенных пошлин из налоговой системы, наибольшее значение для формирования федерального бюджета имеют платежи по налогу на добавленную стоимость. Налоговые платежи по НДС поступают только в федеральный бюджет, что предопределяет их как основной источник его формирования. Таким образом, данные платежи позволяют формировать доходную часть бюджета страны [3].

На практике бюджет нашего государства недополучает в полном объеме уплату НДС из-за неправильного возмещения из бюджета. В частности, планируется осуществлять попытки, направленные на повышение доходного потенциала налоговой системы. Отдельным курсом политики в зоне увеличения доходного потенциала налоговой системы будет являться:

- 1) устранение существующих возможностей для уклонения от налогообложения;
- 2) оптимизация нынешней системы налоговых льгот и освобождений.

Определим некоторые причины. В первую очередь, это связано со сложностью структуры экспортных цепочек и количеством участников, которые ничем не ограничены. Среди таких участников могут быть фирмы, которые имеют льготы, показывающие прирост недоимки, а так же подставные фирмы-однодневки, в которые переносят налогооблагаемую базу, а деньги с помощью определенных схем переводятся в другие фирмы. В результате таких махинаций может сложиться ситуация, когда к возмещению из бюджета предъявляется сумма, которая превышает объем НДС, оплаченный в бюджет на всех стадиях создания реализуемого товара.

Другим фактором целесообразности НДС в налоговой системе и для государства является то, что изменения элементов налогов в сторону увеличения незначительно заметны потребителям продукции, работ, услуг и менее подвержены социальным проявлениям.

В настоящее время около 40 % лиц, обязующихся уплачивать налог, не перечисляют НДС в бюджет. Если поставщик не подает отчет в налоговые органы, следовательно, он никогда не перечислит полученный НДС в бюджет, а покупатель, который имеет доказательства отплаты товара, предъявит оплаченный поставщику налог к возмещению из бюджета. К сожалению, привлекать налогоплательщика, который намеренно заключил договор с не отчитывающейся организацией, к ответственности нет возможности, даже если будет доказано, что сделка произведена незаконно [4].

Правонарушения, встречающиеся в реальности, которые связаны с неправомерным возмещением НДС, весьма разнообразны. К ним можно отнести:

- использование для доказательства обоснованности применения налоговой ставки 0% фальшивых документов;
- составление поддельных документов, которые послужат основанием для произведения налоговых вычетов, например, счет – фактура, поставленных продавцами при приобретении налогоплательщиком товаров (услуг, работ), где выделена отдельной строкой сумма НДС, которая якобы подтверждает фактическую уплату суммы налога;
- оформление документов от имени мнимых организаций, которые были зарегистрированы по утерянным или украденным документам.

Для раскрытия круга действий, которые необходимы для эффективной борьбы с недобросовестными налогоплательщиками, потребуется детальный анализ неправомерного возмещения из бюджета НДС.

Так же в налоговом законодательстве Российской Федерации необходимо будет учесть экономическую область действия горизонтального налога на добавленную стоимость и установить взаимосвязь в исчислении НДС хозяйствующих субъектов. Данная взаимосвязь предполагает добровольное взаимное отражение одной и той же хозяйственной операции в налоговом и бухгалтерском учете у лиц, которые ее совершили, и определение зависимости между вычетом сумм перечисленного покупателем поставщику сумм налога на добавленную стоимость и уплатой последним налога в бюджет. В результате право на возмещение за счет бюджета сумм входного НДС у налогоплательщика возникнет только в том случае, если будет наличие уплаты выходного НДС его контрагентом – другим налогоплательщиком. Таким образом, сначала должна быть уплата в бюджет сумм выходного НДС, а затем возмещение из бюджета сумм входного НДС.

Одной из важнейших составляющих реализации рассмотренных мероприятий является взаимодействие налоговых органов и налогоплательщиков. По месту постановки на учет хозяйствующих субъектов следует усилить информационную работу, которая позволит им осознать, что предоставление государством системы льгот направлено на стимулирование их эффективного развития, повышение конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынках и в конечном итоге увеличение поступлений сумм налоговых платежей в бюджет государства [5]

В последние годы продолжаются дискуссии о реформе налога на добавленную стоимость, причем эти обсуждения активизировались в связи с разработкой долгосрочной стратегии социально-экономического развития России и спорами о том, как создать стимулы для инновационного экономического роста. Некоторые предлагают снизить ставку налога, ссылаясь на сверхвысокие конъюнктурные доходы экономики, однако популярностью пользуется другая идея – полностью отменить НДС, заменив его налогом с продаж.

Замена НДС налогом с продаж не только снизит налоговую нагрузку на компании, но и перераспределит доходы бюджета с федерального на региональный уровень. Межбюджетные отношения и вся налоговая система построены таким образом, что большую часть налогов забирает федеральный центр и потом распределяет их в виде бюджетных трансфертов на социально-экономическое выравнивание регионов. Такая ситуация в корне подавляет какую-либо активность регионов по развитию предпринимательства, созданию благоприятного климата и привлечению инвестиций.

В то же время это приведет к изменению структуры всей бюджетной системы Российской Федерации. Например, если сейчас НДС изъять из федерального бюджета и по введенным нормативам и правилам передать регионам, то в этом случае у федерального бюджета образуется дефицит денежных ресурсов.

Безусловно, осуществление изменений требует не только больших материальных затрат, но и временной фактор играет немаловажную роль. Реформы проводятся в течение длительного срока, с целью выяснения отрицательных и положительных эффектов той или иной реформы. Они лишь могут способствовать уменьшению доходов поступления НДС в бюджет или дестабилизировать функционирование налоговой системы в целом. Поэтому в условиях сложившейся экономической нестабильности и с системным кризисом в стране осуществление подобных реформ по совершенствованию НДС как его отмена и замена налогом с продаж или изменения ставок является крайне нецелесообразной, т. к. в данной экономической ситуации будет достаточно сложно оценить результаты на долгосрочную перспективу с учетом всех внутренних и внешних факторов влияния.

Поэтому, для эффективного и скорейшего решения вышеуказанных вопросов, проблем с которыми сталкиваются при контроле возмещения налога на добавленную стоимость, необходимо исходить от уже имеющихся государственных и рыночных институтов с учетом их реальной эффективности. Одним из таких, наиболее развитых и прогрессирующих, является институт коммерческих банков и Банка России. Он характеризуется относительной полнотой необходимой законодательной базы и достаточно современной технической базой.

Литература

1. Погорелова М.Я. Налоги и налогообложение: Теория и практика // Теория и практика – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М – 2015 – 205 с..
2. Комментарий к Налоговому Кодексу Российской Федерации, частям первой и второй / под общ. ред. Квашин Ю.Ф. / М.: Юрайт-Издателство – 2015. – 1319 с.
3. Тарасова В.Ф., Сапрыкина Т.В. Прямые и косвенные налоги и их влияние на формирование доходной части бюджетной системы Российской Федерации // Инновации и инвестиции. – 2015. - №3. – С. 31-34.
4. Интернет-интервью с Е.А. Кругловой, начальником Управления налогообложения юридических лиц ФНС России: «Актуальные изменения в налоговом администрировании: разъяснение сложных вопросов по заполнению форм налоговых деклараций по НДС и налогу на прибыль» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/interview/kruglova/>.
5. Тарасова В.Ф. Экономическое стимулирование процесса модернизации экономики России посредством налогообложения имущества хозяйствующих субъектов // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXII/ Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 86 – 101-108.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НОВОВВЕДЕНИЯ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Соловьева Наталья Евгеньевна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

*Гладанюк Диана Евгеньевна,
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия,*

*Мизенко Вероника Владимировна
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия,*

*Покидова Анна Михайловна,
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Налог на прибыль хозяйствующих субъектов занимает одно из главных мест в налоговой системе Российской Федерации, вне зависимости от принятой за основу модели его построения.

Актуальные вопросы, связанные с налогом на прибыль организаций, всегда имеют важные значения, как для налоговой системы государства, так как он является одним из доходных статей бюджета, так и для отдельных хозяйствующих субъектов, так как денежные пополнения от его выплат являются наиболее существенными. Так же данный налог выполняет разные функции налогообложения, по-разному воздействует на финансово-хозяйственную деятельность юридических лиц и предпринимателей. в связи с этим можно сказать, что налог на прибыль организаций признается одним из важных предпринимательских налогов, поэтому всегда возникают различные нормативно-правовые споры по применению и эффективности данного налога.

Основными законодательными актами, устанавливающими порядок исчисления и уплаты налога на прибыль, являются: Конституция РФ, Налоговый кодекс РФ;

Федеральные законы о внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс РФ; Международные договоры.

Центральное место в системе нормативного регулирования налога на прибыль занимает гл.25 ч. II Налогового кодекса РФ, в которой непосредственно закрепляется порядок исчисления и уплаты данного налога [1].

Нововведения, касающиеся налога на прибыль, носят позитивный характер и порадуют вас в начале нового финансового года.

Федеральный закон от 08.06.2015 № 150-ФЗ внес изменения в пункт 3 статьи 286 Налогового кодекса, определяющий максимальный размер выручки, при которой компания может не платить ежемесячные авансы по налогу на прибыль [2].

С 1 января 2016 года от уплаты ежемесячных авансов могут отказаться организации, у которых в течение предыдущих четырех кварталов доходы от реализации не превысили в среднем 15 млн. руб. за квартал. До вступления изменений в силу данный критерий был установлен в размере 10 млн. руб. за квартал.

Уже в первом квартале 2016 года, определяя порядок уплаты авансовых платежей, необходимо будет руководствоваться новыми правилами. То есть те организации, у которых средний ежеквартальный доход от реализации за 2015 г. не превысил 15 млн. руб. (иными словами, выручка от реализации за 2015 г. не превысил 60 млн. руб.), с могут ограничиться только квартальными авансовыми платежами по налогу на прибыль.

Федеральный закон №150-ФЗ также увеличивает пороговые значения выручки, позволяющие не уплачивать ежемесячные авансовые платежи вновь созданным организациям [2]. С 1 января 2016 года вновь созданные компании могут ограничиться ежеквартальными авансами в случае, если их выручка не превысит 5 млн. руб. в месяц либо 15 млн. руб. в квартал. В 2015 году эти показатели составляли 1 млн. руб. в месяц или 3 млн. руб. в квартал.

Таким образом, количество юридических лиц, которые смогут себе позволить считать и уплачивать авансы только по итогам отчетных периодов (I квартала, полугодия и 9 месяцев) возрастет, что не может не радовать.

Закон 150-ФЗ также внес изменения в статьи 256 и 257 Налогового Кодекса, устанавливающие суммовой критерий отнесения имущества к амортизируемому [2]. С 1 января 2016 года основным средством в целях исчисления налога на прибыль признается имущество, первоначальная стоимость которого превышает 100 000 рублей. (Эти правила применимы к амортизируемому имуществу, введенному в эксплуатацию начиная с 1 января 2016 года.) Данное нововведение также играет положительную роль в жизни налогоплательщиков – оно расширяет суммовой диапазон, позволяющий принимать затраты на приобретение имущества в состав расходов единовременно.

Также необходимо помнить о том, что в 2016 году статья 269 Налогового кодекса предусматривает изменение предельных значений процентных ставок по рублевым долговым обязательствам, возникшим в результате заключения контролируемых сделок. Так, с 1 января 2016 года при расчете налога на прибыль предельные значения процентов по таким обязательствам составляют от 75 до 125 процентов ключевой ставки Центрального банка РФ. На период с 1 января по 31 декабря 2015 года применялся интервал от 0 до 180 процентов.

Напомним, что согласно подпункту 1.1 статьи 269 Налогового кодекса, по обязательствам, возникшим в результате контролируемых сделок, налогоплательщик вправе признать доходом процент, исчисленный исходя из фактической ставки, предусмотренной контрактом, если эта ставка превышает минимальное значение интервала предельных значений, а расходом – процент, исчисленный исходя из фактической ставки, если эта ставка менее максимального значения интервала установленных предельных значений.

С 1 января 2016 года максимальное значение существенно снижается, а минимальное – наоборот возрастает, что устанавливает более жесткие рамки в отношении признания доходов и расходов по контролируемым сделкам в целях исчисления налога на прибыль.

Но данное обстоятельство не омрачает общей картины – ведь ситуации, связанные с контролируемыми сделками, возникают достаточно редко – особенно в сравнении с постоянными операциями, которых коснулась основная часть нововведений, такими как приобретение имущества и уплата авансовых платежей по налогу на прибыль.

Анализируя изменения в сфере налога на прибыль организаций, можно сделать вывод о том, что в целом они носят позитивный характер.

Таким образом, налог на прибыль организаций является основным налогом, с помощью которого государство может наиболее эффективно повлиять на развитие экономики и на инвестиционные потоки и процесс наращивания капитала.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2. [Текст] – М: Проспект, 2016. – 832 с.

2. Федерального закона от 08.06.2015 № 150-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3 Федерального закона "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)" 05.04.2016 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196503/(дата обращения 1.10.2016).

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

*Соловьева Наталья Евгеньевна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

*Лисицкий Дмитрий Сергеевич
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Россия*

Современное состояние мирового экономического пространства имеет тенденцию глобализации и регионализации. Процесс глобализации характеризуется слиянием информационной, политической и экономической составляющих в единый механизм. В то время как регионализация отражает дробление территории на составные части - регионы.

Существующая общая трактовка термина «регион», разработанная Европейским экономическим сообществом, гласит: регион территориально специализированная часть народного хозяйства страны, характеризующуюся единством и целостностью воспроизводственного процесса [5]. Однако вопрос трактовки термина «регион» в научном сообществе остается открытым. Подтверждением этого является многообразие научных изысканий в правильности определения данного термина, таблица 1.

Оценивая трактовки, представленные в таблице, можно сделать вывод, что регионом следует считать совокупность локализованных производственных систем урегулированных управленческой структурой.

Таблица 1 Варианты трактовок термина «регион»

Авторы	Признак	Определение
1	2	3
А. Воскресенский, П. Кругман	Выделение региональных границ	Регион – крупная индивидуальная территориальная единица (народная, экономическая, политическая и др.)
И. Айзинова, И. Александров	Регионообразующий фактор	Регион – территориально-производственный комплекс, в основе которого лежит замкнутый воспроизводственный цикл
А. Быстряков, Г. Гутман	Однородность факторов, определяющих инвестиционный климат	Регион – административно-территориальная единица государства

Рассматривая регион как систему, необходимо учесть влияние различных факторов на ее развитие. В связи с этим следует акцентировать внимание на анализе внутренних ресурсов, являющихся базой для экономического развития региона, а также на эффективной стратегии управления ими. На сегодняшний день экономическая политика Российской Федерации построена по принципу сбалансированного развития регионов. Приоритетным звеном региональной системы считается доходная часть бюджета, включающая в себя:

1. Налоговые и неналоговые доходы;
2. Безвозмездные поступления.

При этом следует заметить, что основное наполнение бюджета региона зависит от налоговых поступлений. Ввиду этого анализ и оценка объема налоговых поступлений является актуальной задачей при прогнозировании развития региона [2]. Процесс планирования и прогнозирования сопряжен с совершенствованием существующей политики региона, особенно это касается налоговой политики субъекта. Ведь благодаря налоговым рычагам, возможно, оказывать непосредственное влияние на развитие социально-экономического состояния региона.

Рационализация региональной политики включает в себя четыре этапа (оценка экономического потенциала, планирование, реализация и контроль). Основопологающим параметром развития региона считается именно его экономический потенциал. Данная категория отражает капитализацию отраслей хозяйствования, уровень конкурентоспособности, степень развития производственной базы. Кроме того, экономический потенциал это совокупность взаимосвязанных потенциалов [3]. Потенциалы первого и второго уровней формируют основу для финансового потенциала региона, который в свою очередь объединяет в себе налоговый и бюджетный потенциал. Однако особый статус имеют налоговые поступления, которые составляют доходную часть бюджета. Благодаря налоговым доходам возможна реализация приоритетных проектов внутри региона. В связи с этим целесообразно рассмотреть сущность налогового потенциала, а также выявить направления совершенствования в постоянно меняющихся экономических условиях, рис. 1.

Современная экономическая литература содержит различные варианты трактовок термина «Налоговый потенциал». Разница заключается лишь в выделяемых признаках. Чаще всего принято рассматривать налоговый потенциал в широком и узком смыслах. Широкой смысл подразумевает, что налоговый потенциал – это налоговые ресурсы, поступающие в бюджет региона в соответствии с установленным законодательством. Узкий смысл – это налоговое поле, обеспечивающее максимально возможное поступление налоговых платежей в бюджет.

Рассмотрение различных исследовательских работ, посвященных сущности понятия «Налоговый потенциал», позволяет сгруппировать трактовки в двух направлениях: методологическом и практическом.



Рисунок 1 - Структурный состав экономического потенциала

Согласно методологическому подходу налоговый потенциал рассматривается как экономическое явление, выстроенное в системе «Население – хозяйство – территория» посредством механизма налогообложения. Практическое направление понимания налогового потенциала основано на количественном анализе поступающих налоговых платежей в бюджет субъекта.

Анализ нормативно – правовых актов российского законодательства в сфере налогообложения позволил выявить отсутствие закрепленного понятия «Налоговый потенциал региона». При этом практический характер данного понятия зачастую сливается с понятием налоговой базы, статье 53 Налогового кодекса Российской Федерации. Данное отождествление не отражает полного смысла понятия налоговый потенциал и искажает его сущность. Ведь налоговая база строится только из фактических объектов налогообложения, а потенциал увязывает в себе существующую налоговую базу и прогноз поступления налоговых платежей в будущем.

Рассмотрение зарубежного опыта использования налогового потенциала отличается от российского. В первую очередь это связано с самим пониманием данной категории. Так, согласно определению Всемирного банка, налоговый потенциал – это способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений на душу населения при стандартных условиях налогообложения.

Вследствие этого вопрос проработки понятия и сущности налогового потенциала в современной экономической науке имеет особое значение. Это связано с многогранностью данного понятия и адаптации его к меняющимся экономическим механизмам.

Приоритетное значение налоговый потенциал приобретает при составлении региональной политики. В этом случае корректная оценка налогового потенциала региона является основой для разработки инструментов и механизмов налоговой системы внутри субъекта. Однако сегодняшняя практика показывает, что в Российской Федерации данным показателем пренебрегают и не ведут статистический учет [4].

Хотя данный показатель целесообразно использовать в составлении бюджета региона, так как данная категория объединяет в себе целый ряд характеристик. Помимо налоговой базы в налоговом потенциале учитываются задолженность по налогам, система льгот и налоговая нагрузка. Кроме того, оценка налогового потенциала регионов позволяет эффективно выстроить работу межбюджетного выравнивания. Несмотря на указанные достоинства данного показателя в российской практике отсутствует единая рабочая методика его расчета и оценки. Каждый региональный центр производит расчет налогового потенциала на основе узкого списка данных, характерных для конкретной

территории. Такой подход к анализу налогового потенциала в разрезе страны не отражает действительности, и его оценка имеет низкий уровень значимости.

Из этого следует, что необходимо разработать единую методику расчета налогового потенциала, которая в свою очередь задействует все имеющиеся в регионе факторы.

Поступление налоговых платежей в региональный бюджет курируют подразделения ФНС РФ, рис. 2. Это говорит о том, что налоговые органы должны выполнять не только фискальную и контрольную функции, но и формировать исходные данные для расчета и оценки налогового потенциала.

Указанные исходные данные в сумме с имеющейся информацией о наполненности бюджета позволят региональным властям рационально выстроить программы развития субъекта с учетом территориальной специфики.

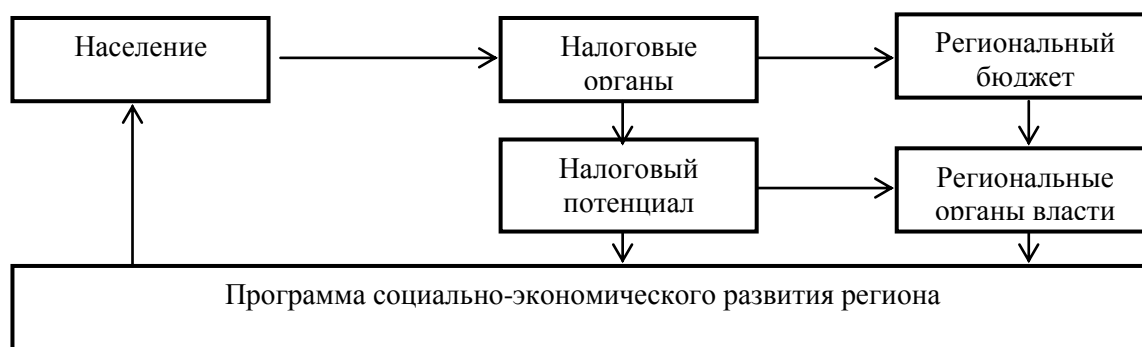


Рисунок 2 - Значение налогового потенциала в процессе разработки программы социально-экономического развития региона

Подводя итог, можно сделать вывод, что налоговый потенциал региона важный системный показатель, оценка которого позволяет сформировать эффективную налоговую политику. Кроме того, данный показатель следует учитывать при планировании и прогнозировании налоговых поступлений в региональный бюджет. Это в свою очередь положительно сказывается на стимулировании хозяйственной деятельности в регионе, расширении налоговой базы, оптимизации налогового бремени.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2. [Текст] – М: Проспект, 2016. – 832 с.
2. Ваганова О.В. Выделение приоритетов развития инновационного производства в регионе на основе интегральной оценки/Ю.В. Вертакова, О.В. Ваганова//Регион: системы, экономика управление. –2012. – №1. – С. 85-89.
3. Миронов, А.А. Развитие методического инструментария оценки налогового потенциала регионов [Текст] / А.А. Миронов // Инновационное развитие экономики. – 2015. – № 1. – С. 23 – 26.
4. Осипова, Е.С. Методологические и практические аспекты оценки налогового потенциала [Текст] / Е.С. Осипова // Налоги. – 2016. – № 47 (СПС «Консультант плюс»).
5. Rodríguez-Franco, D. Internal Wars, Taxation, and State Building // American Sociological Review. – 2016. – С. 190–21

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Тарасова Валентина Федоровна,
профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук
г. Белгород, Россия*
*Балацкий Александр Станиславович
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Россия*

В современных экономических условиях в Российской Федерации при наличии дефицита бюджета страны большое значение имеет качественное составление прогнозов налоговых поступлений в консолидированный бюджет государства. Одним из ключевых элементов этого процесса является налоговое планирование.

В современной экономической науке налоговое планирование рассматривается в виде составляющей части разработки налоговых прогнозов на долгосрочный период, как на уровне экономических субъектов, так и на уровне государства. На уровне государства целью налогового планирования является экономически обоснованное обеспечение налоговых поступлений в бюджет страны, максимальная научно обоснованная возможность их увеличения. На уровне экономических субъектов налоговое планирование широко применяется при разработке инвестиционных проектов, бизнес-планов с целью определения их экономической целесообразности и эффективности. Большое значение имеет налоговое планирование как элемент оптимизации налогообложения. В этом случае экономические субъекты должны использовать все возможности налогового законодательства, законодательства сопряженных с ним правовых и экономических сфер с целью уменьшения налоговых отчислений экономическим субъектом в бюджет государства, то есть уменьшения своих налоговых обязательств. При налоговом планировании на любом уровне следует исходить из налоговой политики государства.

В процессе налогового планирования важно учитывать гармонизацию налоговых отношений, то есть должны соблюдаться интересы, как государства, так и налогоплательщиков. Государственная политика в области налогообложения и финансов в основном направлена на выполнение основной функции налогов. Фискальная функция предусматривает своевременное и полное поступление налоговых платежей в доходную часть бюджетов всех уровней. С другой стороны налогоплательщики должны располагать такими обстоятельствами, при которых могли бы выполнить налоговые обязательства. Только при соблюдении обоюдных интересов возможен достаточно высокий уровень налоговых поступлений в бюджет и, следовательно, уменьшения его дефицита [4].

Как отмечалось выше налоговое планирование на уровне экономических субъектов связано с оптимизацией налогообложения их финансово-хозяйственной деятельности. Оптимизация налогообложения проводится как при создании бизнеса, так и при всех этапах его функционирования, в том числе при экономическом росте или спаде, реорганизации, ликвидации. Она осуществляется с помощью налогового планирования. Одной из основных задач оптимизации налогообложения, которая решается при помощи налогового планирования является выбор оптимальной формы налогообложения и в конечном итоге снижения налоговой нагрузки финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. При этом применяемые при оптимизации налогообложения способы и методы не должны выходить за рамки действующего законодательства. Оптимизации налогообложения присущи налоговые риски, в случае если экономический субъект применяет способы и методы, которые нарушают налоговое или иное законодательство.

Алгоритм налогового планирования на уровне экономических субъектов можно представить в виде следующих блоков:

1. Анализ текущего финансового состояния предприятия и возможных перспектив его развития;
2. Составление планов, то есть принятие решений о будущих финансово-хозяйственных целях организации и способах их достижения, в том числе налоговыми методами;
3. Осуществление плановых решений. Результатом этой деятельности являются реальные показатели деятельности организации и полученная налоговая экономия;
4. Сравнение реальных результатов с плановыми показателями, а также создание предпосылок для корректировки действий организации в нужном направлении;
5. Контроль является последним блоком налогового планирования, и именно он позволяет оценить эффективность планового процесса в организации, в том числе налогового планирования [3, с. 76]. Наглядно алгоритм налогового планирования представлен на рисунке 1.

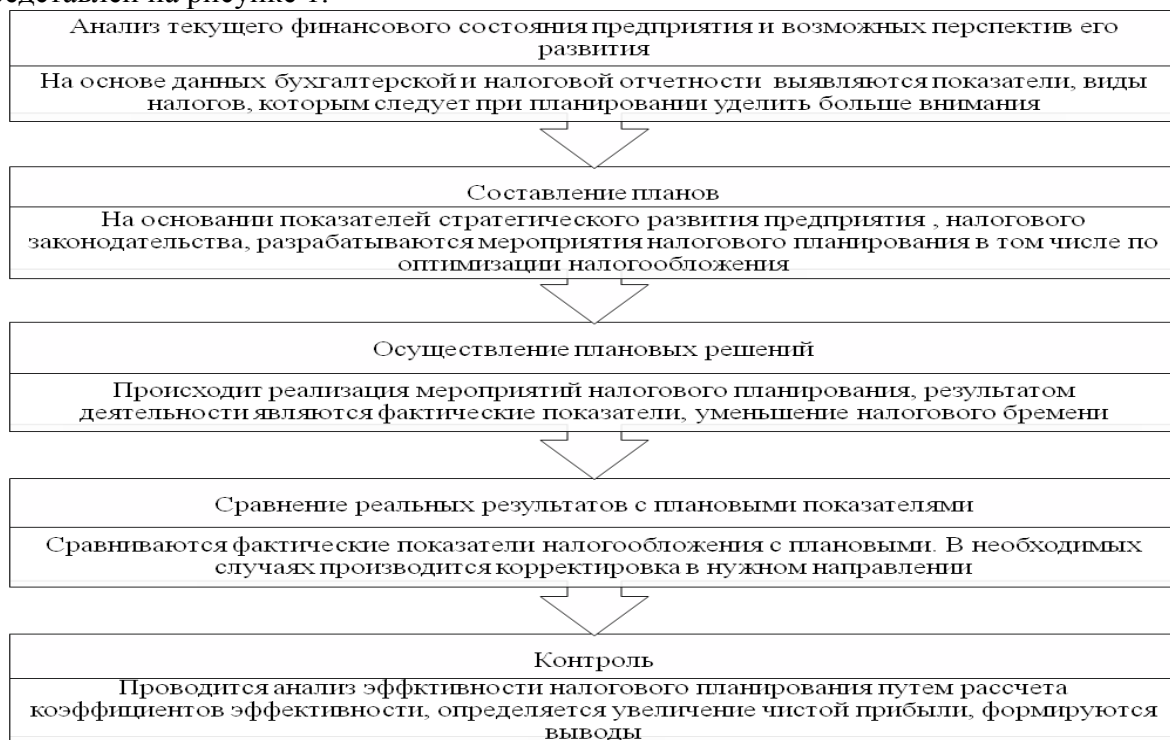


Рисунок 1 - Алгоритм налогового планирования

На первом этапе планирования следует провести достаточно качественный и полный анализ налогообложения финансово-хозяйственной деятельности предприятия не менее чем за три года, в том числе провести анализ динамики и структуры налоговых платежей. Это позволит выявить проблемные места, и выбрать те виды налогов, которые в структуре имеют большее значение. Именно этим видам налогов следует при планировании и оптимизации уделить больше внимания. Те виды налогов, которые в структуре имеют небольшое значение с целью минимизации затрат на проведение процесса планирования и оптимизации, рекомендуется не рассматривать. При планировании на перспективный период исходят из целей и задач стратегического развития предприятия, необходимо учитывать изменения налогового, бухгалтерского, финансового и правового законодательства.

При налоговом планировании на перспективный период исходными данными являются следующие экономические показатели развития предприятия:

- 1) выручка от реализации продукции, работ, услуг, расходы – при планировании налога на прибыль организаций и налога на добавленную стоимость;

2) стоимость имущества – при планировании налога на имущество организаций;

3) оплата труда и другие выплаты работникам – при планировании налога на доходы физических лиц.

Второй этап налогового планирования является наиболее значимым во всем процессе. Именно от его качественного выполнения зависит эффективность всего налогового планирования. Важным моментом является разработка мероприятий по оптимизации налогообложения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В экономической литературе достаточно широко изложены основные схемы и пути оптимизации налогообложения, в том числе методы замены отношений, разделения отношений, отсрочки платежа, сокращения объектов налогообложения и др. При разработке мероприятий налоговой оптимизации следует избегать схем и методов, которые могут привести к противоправным действиям, например, нарушение срока предоставления сведений об открытии и закрытии счета в банке, перечисление средств в виде финансовой помощи в специальные фонды предприятий (за оказанные услуги или выпущенную продукцию).

Рассмотрим практический пример по оптимизации налогообложения, применяя метод замены отношений. В рыночных условиях экономики экономические субъекты имеют право выбора формы сделки, конкретного контрагента. Проведем расчеты и определим экономическую эффективность замены сделки купли-продажи основного средства на сделку по лизингу.

Лизинговые договоры заключаются, как правило, между двумя предприятиями, уплачивающими налог на прибыль. Лизинг позволяет оптимизировать не только налог на имущество, но и налог на прибыль. Схема действует следующим образом. По договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Договором лизинга может быть предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга в течение либо по окончании срока действия лизинга. В основном предметами лизинга выступают автомобили, оборудование, воздушные суда, двигатели.

Лизинговое имущество может находиться в собственности, как лизингодателя, так и лизингополучателя. Для целей оптимизации налогообложения более выгоден первый вариант — когда имущество числится на балансе лизингодателя. В этом случае он сможет начислять по нему амортизацию, применяя повышенные коэффициенты (но не выше 3), а лизингополучатель сможет отражать лизинговые платежи при расчете налога на прибыль.

Если лизингодатель зарегистрирован в регионе, в котором действует пониженная ставка налога на имущество, например 1,8%, он также вправе снизить сумму налога, уплачиваемого в бюджет. Причем, даже если имущество используется в регионе, в котором ставка налога максимальная — 2,2%. Данная норма распространяется, только на движимое имущество. По недвижимости налог уплачивается по ставкам того региона, в котором она находится [1].

Для проведения расчетов по оптимизации условно примем, что предприятию для выполнения работ необходим кран КС-31270, стоимость крана составляет 740250 рублей. Предприятие имеет возможность приобрести кран за счет собственных средств по договору купли-продажи или по договору лизинга. Рассчитаем какой экономический эффект может получить предприятие применяя лизинг основных средств вместо их приобретения по договору купли-продажи.

Первый вариант - договор купли. В 1 квартале 2012 года предприятие приобрело кран КС-31270 стоимостью 740250 руб. и ввело его в эксплуатацию в феврале. Приказом был установлен срок полезного использования – 6 лет, метод начисления амортизации – линейный. В соответствии с положениями бухгалтерского учета амортизацию начисляют

со следующего месяца после ввода объекта в эксплуатацию, то есть с марта 2012 года. Норма амортизации составила: $(1/72) * 100 \% = 1,4\%$. Сумма амортизационных отчислений за месяц равна: $740250 \text{ руб.} * 1,4\% = 10363,0 \text{ руб.}$ Налоговая база по налогу на имущество организаций, то есть среднегодовая стоимость увеличится на 621130 рублей:

$$(729887 + 719524 + 709161 + 698798 + 688435 + 678072 + 667709 + 657346 + 646983 + 636620 + 626257 + 615894) / 13 = 621130 \text{ (руб.)}$$

Сумма налога на имущество организаций увеличится на 13665 рублей:

$$621130 * 2,2 \% = 13665 \text{ (руб.)}$$

Второй вариант - договор лизинга. Если Кран КС-31270 использовать для работ по договору лизинга при условии, что он числится на балансе лизингодателя, то налог на имущество организаций предприятие уплачивать не будет. Лизинговый платеж по расчетам лизинговой компании составит сумму амортизации, операционные и непредвиденные расходы, то есть 15750 руб., за рассматриваемый налоговый период составит 173250 рублей ($15750 * 11$).

Таким образом, экономический эффект предприятия в первый год использования основного средства от замены договора купли-продажи на договор лизинга составит 580665 рублей ($740250 + 13665 - 173250$) [2]. Кроме этого у предприятия в обороте будут находиться 740250 рублей, которые можно использовать для расширенного воспроизводства, повышения оплаты труда и иные направления.

Специалистам, осуществляющим разработку мероприятий налоговой оптимизации, в конечных итогах следует ориентироваться на критерии, которые изложены в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденной Приказом Федеральной налоговой службы от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@. Это с одной стороны служит пределами налоговой оптимизации, а с другой – позволит избежать проверок налоговых органов. Налоговое планирование позволяет не только снизить налоговую нагрузку на предприятие, но и усилить конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке, что позволит экономическому субъекту эффективно развиваться в изменяющейся среде.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: Часть вторая в ред. от 03 июля 2016 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
2. Владыка М.В., Тарасова В.Ф., Сапрыкина Т.В. Сборник задач по налогам и налогообложению : учебное пособие. – М.: КноРус. – 2011. – 376 с.
3. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование. Теория и практика [Текст]: учебник / Е.С. Вылкова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 660 с.
4. Тарасова В.Ф., Сапрыкина Т.В. Гармонизация отношений налогоплательщиков и налоговых органов в Российской Федерации // Научный результат. Серия: Экономические исследования. – 2014. – Т. 1. - № 2 (2). – С. 93-100.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОГО ОБЛАСТНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

*Флигинских Татьяна Николаевна,
профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
доктор экономических наук
г. Белгород, Россия;
Калинкина Наталья Викторовна,
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Россия*

Характерной особенностью современного периода развития учреждений здравоохранения является поэтапное реформирование организационных форм, систем финансирования, управления путем совершенствования планирования и внедрения механизма медицинского страхования.

Практика реформирования свидетельствует о формировании региональных моделей с учетом специфических признаков. Рассматривая частный пример реформы учреждения здравоохранения, важным компонентом которого являются развитие источников финансирования, которые стремятся к снижению его уязвимости в условиях конкуренции, выявим тенденцию изменения финансовых результатов деятельности Областного государственного автономного учреждения здравоохранения (ОГАУЗ) Санаторий Красиво (рис. 1).

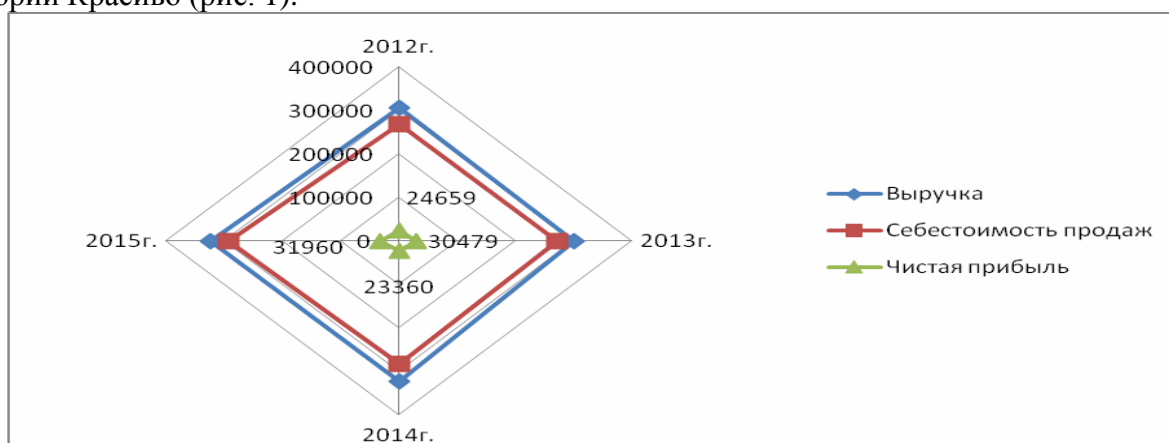


Рисунок 1 - Финансовые результаты деятельности ОГАУЗ Санаторий Красиво за 2012-2015 годы, тыс. руб.

Финансовые результаты деятельности Областного государственного автономного учреждения здравоохранения за исследуемый период свидетельствуют об относительно стабильном развитии и росте чистой прибыли на 29,6%. Это достигается за счет реализации программно-целевого планирования на основе анализа денежных потоков, доходов и расходов во времени. Эффективность бюджетного учреждения зависит от инвестиционной, финансовой и операционной деятельности в соответствии с графиком расходования денежных средств и определения промежуточных затрат с учетом количества и качества предоставления медицинских услуг. При этом наблюдается рост затрат и цены платных услуг.

В качестве приоритета выступает качество оказания медицинской помощи, которое определяется достижениями в улучшении здоровья пациентов и высоких финансовых результатов работы. Кроме того, также учитывается межличностная оценка качества, связанная с уровнем комфорта, поведением работников, отзывчивости и, в конечном

счете, повышением конкурентоспособности Областного государственного автономного учреждения здравоохранения.

Проведенное исследование выявило сильные и слабые ОГАУЗ «Санаторий «Красиво»» и его конкурентные преимущества (табл. 1).

Таблица 1 - Результаты SWOT-АНАЛИЗА слабых и сильных сторон

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – выгодное местоположение; – высокая материально-техническая база санатория; – качество персонала и обслуживания; – долгий опыт работы. 	<ul style="list-style-type: none"> – несколько высокий уровень цен; - слабо развита конкуренция; -ухудшение показателей ликвидности и платежеспособности учреждения; - значительный размер налоговых платежей.
<ul style="list-style-type: none"> – умеренные цены по бюджетным направлениям; – широкий ассортимент услуг; – высокое качество услуг; – широкая география потребителей. 	<ul style="list-style-type: none"> – специализация на отдельных видах продукции; - нет опыта переходного периода к новым источникам финансирования; - новые инструменты и методы регулирования.
<ul style="list-style-type: none"> - постепенное реформирование учреждения; - повышение самостоятельности формирования и использования финансовых ресурсов; - развитие коммерческих источников финансирования. 	<ul style="list-style-type: none"> - повышения уровня операционного риска; - рост финансового риска; - неразвитость системы стимулирования.

Высокий уровень материально-технической базы, высококвалифицированные кадры, а также ассортимент и качество предоставляемых услуг - это главные конкурентные преимущества ОГАУЗ «Санаторий «Красиво»». Наиболее сильное влияние на изменение доходности оказала реорганизация учреждения. При этом отрицательное влияние оказывает ценовой фактор и платежеспособность населения. Однако, при наличии негативных факторов наблюдается в целом положительная динамика роста спроса на качественные услуги учреждения.

Таким образом, существующий финансовый механизм способствует повышению качества и эффективности учреждения здравоохранения и предоставления медицинских услуг путем обеспечения улучшения здоровья населения и поддержания организма в работоспособном состоянии. Системы финансирования создает стимулы для повышения качества и эффективности, улучшения деятельности системы здравоохранения по этим направлениям является не только результатом финансовых стимулов, но и совершенствовании организационных мероприятий, аккумулирования ресурсов и управления.

Литература

1. Бойкова О. Ф. Радикальная реформа бюджетных учреждений [Текст] / О. Ф. Бойкова // Университетская книга. - 2010. - № 9. - С.22-27.
2. Гниденко И. Д. Работа Дворца культуры в статусе автономного учреждения [Текст] // Справочник руководителя учреждения культуры. - 2010. - № 5. – С. 29-34.
3. Реформы финансирования здравоохранения [Электронный ресурс]: 21серия исследований Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения. - Режим доступа: www.medprint.ru
4. Муниципальные финансы и межбюджетные отношения» Института экономики города [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.urbanecomomics.ru/>

Секция 3 «ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ, ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ И АУТСОРСИНГ»

ВЛИЯНИЕ САНКЦИОННОГО РЕЖИМА НА ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Ваганова Оксана Валерьевна
и.о. зав. кафедрой финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
доцент, кандидат экономических наук
г. Белгород, Россия*

*Титов Антон Борисович
доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского
государственного экономического университета,
Санкт-Петербург, Россия.*

Одним из основных приоритетов экономической политики в отечественной экономике была макроэкономическая стабильность, связанная с бурным ростом цен на нефть. Для достижения и поддержания макроэкономической стабильности были приняты решения встраивания механизмов защиты от внешних шоков в бюджетную политику. Но сегодня отечественная экономика оказалась весьма чувствительна к внешним шокам, что говорит о несостоятельности имеющихся финансовых механизмов, перед которыми стоят множество целей, в том числе цель инновационного развития. В данной статье под финансовым механизмом защиты мы понимаем процесс гибкого и эффективного регулирования привлечения финансовых ресурсов, принадлежащих разным собственникам, с целью обеспечения инновационной деятельности, развития тесного взаимодействия субъектов, участвующих в инновационном процессе и нейтрализации санкционных условий. Финансовый механизм, с одной стороны ограничивает возможность проведения неэффективной инновационной политики, а с другой – затрудняет реализацию нестандартных решений по активизации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому результат инновационного развития может быть различным, так как он зависит от множества обстоятельств, выявление которых остается открытым вопросом и весьма актуальным.

Профессиональное обсуждение функционирования финансового механизма обеспечения инновационной деятельности концентрируется на следующих проблемах:

-существенная степень долларизации, которая породила высокий уровень подверженности инновационной деятельности к валютному риску и чувствительности к внешним финансовым шокам;

- непосредственная зависимость научной активности от динамики цен на энергоносители;

-привязанность к внешним источникам финансирования инновационной деятельности [1].

В связи с этим обстоятельством существенное влияние на темпы инновационного развития российской экономики стали оказывать выдвинутые санкции со стороны зарубежных партнеров.

Очевидно, что санкции достигают своей цели в тех случаях, когда государственные органы власти не имеют достаточных инструментов для нейтрализации их условий – как в стратегическом плане, укрепляя конкурентоспособность страны, так и в краткосрочном, используя соответствующие финансовые механизмы. Решение снижения санкционных условий возможно при целенаправленном и последовательном формировании механизма доступного и бесперебойного финансирования субъектов, занимающихся инновационной деятельностью, мобилизации дополнительных источников внутренних финансовых

ресурсов, развитии спроса на внутреннем рынке инновационной продукции, укреплении денежно-кредитной политики, направленной на стимулирование инновационного производства с использованием преимуществ внешнеторгового обмена. Именно на эти области и следует направлять усилия органов власти. Но основной задачей при формировании финансового механизма, способствующего нейтрализации санкционных условий, является стимулирование внутреннего инновационного производства, что будет надежной гарантией укрепления конкурентоспособности отечественной экономики.

В настоящее время в краткосрочной перспективе потери российской экономики от санкций оцениваются в 258 млрд долл. (включая ухудшение показателей по внешнему заимствованию банковского сектора, внешнему долгу небанковского сектора, издержки от «утечки капитала», от снижения объема торгов на Московской бирже, сокращения внешнеторгового сальдо и девальвации рубля, государственные расходы на поддержку российских компаний), в среднесрочной и долгосрочной перспективе – под удар попадают около 2 трлн долл. (итоговая сумма по совокупному внешнему долгу, активам международной инвестиционной позиции, экспорту товаров и услуг и банковским депозитам физических и юридических лиц – по показателям в иностранной валюте), что значительно превышает уровень денежной массы и ВВП страны[2]. В такой ситуации остро встает вопрос о привлечении иностранных инвестиций в инновационный сектор национальной экономики.

Хотя объём иностранных инвестиций, постоянно увеличивался на протяжении последних 10 лет, производственный сектор столкнулся с одним из факторов риска, связанного с высокой долей зависимости от поступлений из стран Европейского союза, который принял активное участие в антироссийских санкциях. Так начиная с 2004 года вплоть до 2014 года прямые иностранные инвестиции увеличивались с 9,3 млрд. долл. до 26,2 млрд. долл., портфельные – с 331 млн. долл. до 1,9 млрд. долл., прочие – с 31,7 млрд. долл. до 141,9 млрд. долл., где основными инвесторами в этом процессе выступали страны Европейского союза. С введением антироссийских санкций поток европейских инвестиций существенно сократился, по данным платёжного баланса РФ, начиная с третьего квартала 2014 г. инвестиционное сальдо впервые достигло отрицательных значений: -567 млн. долл. в 3 кв. 2015 г.; -6,8 млрд. в 4 кв. 2015 г.; - 42 млн. в 1 кв. 2015 г [3].

В современных условиях, когда финансирование инновационной деятельности является основным драйвером развития экономики, решение вопросов о диверсификации источников инвестирования и расширении сотрудничества отечественных хозяйствующих субъектов с другими крупнейшими мировыми экспортёрами капитала становятся очень важными. В настоящий момент ни один внешнеэкономический партнёр РФ не способен заменить собой страны Европейского союза. Российское руководство пытается компенсировать финансовые потоки стран Европейского союза за счёт переориентации отечественной экономики на интеграционное взаимодействие с Китаем, пока не достигло значительных результатов. Данное утверждение подтверждается данными Банка России, где констатируется факт, что прямые инвестиции из Китая в России составляют менее 1% в 2014 г.¹ Очевидно, что показатель инвестиционной активности далек от желаемого, так на 1 кв. 2015 г. инвестиционное сальдо РФ с Китаем составило скромные 50 млн долл.

Большая часть иностранных инвестиций в российскую экономику приходится на сырьевой сектор, играющий существенную роль в развитии страны. Около 70 % от общего объёма прямых иностранных инвестиций приходится на добычу полезных ископаемых, а также на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (рис. 1). Иными словами, в наиболее надежные и стабильные отрасли.

¹ Рассчитано авторами на основании данных Банка России URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs>.



Рисунок 1 - Поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности

В этой связи механизм финансового обеспечения инновационной деятельности как институт регулирования макроэкономической стабильности должен обеспечивать реализацию антисакционных мер, направленных на поддержку инвестиций, прежде всего, в реальный сектор экономики, создающего основную часть добавленной стоимости и, следовательно, источники доходов государственного бюджета. В силу некоторых институциональных особенностей российской экономики, в частности, непривлекательного инвестиционного климата для зарубежных инвесторов, недостаточной развитости институтов развития и практического отсутствия венчурных фондов, первостепенную роль в процессе наращивания инвестиций в приоритетные сферы экономики играет федеральный и региональные бюджеты. Они могут воздействовать на инвестиционные и инновационные процессы, как напрямую, так и косвенно, создавая необходимые условия для инновационной активности хозяйствующих субъектов [4]. Основная роль при этом отводится федеральным и территориальным государственным органам, включая: Министерство финансов РФ; областные, республиканские и краевые Департаменты экономического развития; областные, республиканские и краевые Главные управления экономики и инвестиций; территориальные Центры поддержки предпринимательства; областные бизнес-инкубаторы; областные, республиканские и краевые гарантийные фонды; использование бюджетов развития в региональной экономике.

Сегодня в России проводится целый ряд мероприятий, способствующих реализации государственной инновационной политики, объем государственных вложений в инновационную сферу остается недостаточным для обеспечения полноценного развития инновационной экономики, особенно на стадии научных исследований, которые задают темпы ускорения развития. Выделим основные аспекты недостаточного уровня развития государственного сектора науки, который определяются следующим:

- избыточный размер и раздробленность государственного сектора науки;
- несовершенство использования организационно-правовых форм при структуризации государственного сектора науки;
- низкая бюджетная обеспеченность научных работников, преимущественно сметное финансирование исследований;
- несовершенство размещения государственного сектора науки по территории страны;
- уровень оплаты труда работников, занимающихся научной деятельностью, очень низкий по сравнению с западными коллегами;
- в деятельности организации госсектора науки существенная неопределенность целевых индикаторов;
- между фундаментальной наукой и образованием существуют барьеры организационно-правового характера;

- нерациональность использования и неоптимальность состава имущественных комплексов научных организаций;
- несовершенство нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность в сфере взаимодействия субъектов по праву пользования интеллектуальной собственностью;
- недостаточная интеграция производственного сектора экономики с государственным сектором науки [5].

Таким образом, из бюджетов различных уровней должен финансироваться научный сектор экономики, оказывающий воздействие на конкурентоспособность страны. При этом выделение денежных средств должно соответствовать кредитным принципам возвратности, срочности и платности, а безвозвратное предоставление бюджетных средств должно стать исключением из общих правил [6].

Подводя итог, можно констатировать, что санкции легли достаточно тяжелым бременем на экономику страны, однако не оказали разрушительного воздействия. Аналитики американской банковской группы Bank of America недавно даже заметили признаки оздоровления российской экономики. Как заявил агентству Блумберг ведущий экономист Московского офиса Bank of America В. Осаковский: «Прибыль российских компаний с начала 2015 года и по настоящее время показывает положительную динамику... что может стать стимулом для стабилизации и оздоровления российской экономики в ближайшем будущем» [7]. Данные выводы подтверждаются цифрами о результатах финансовой деятельности российских предприятий (прибыль российских компаний в первом полугодии 2015 г. выросла на 42% по сравнению с показателем 2014 г.), т.е. на фоне замедления притока прямых иностранных инвестиций прибыль все-таки растет. Это обстоятельство свидетельствует о том, что вскоре может наступить переломный момент и основные макроэкономические показатели могут начать рост уже в этом году, хотя желаемый переход прибылей в инвестиции произойдет нескоро.

Статья подготовлена в рамках государственного задания НИУ «БелГУ», код проекта №315 «Методология и инструментарий интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационной составляющей экономики»

Литература:

1. Костиков И.В., Архипова В.В., Комолов О.О. Влияние санкций на внешнее финансирование российской экономики / Под ред. д.э.н. И.В. Костикова: Научный доклад. –М.: Институт экономики РАН. 2015, – 48 с.
2. Сложности адаптации и трансформации экономики/ Биргит Хансль // Доклад об экономике России №. 34 сентябрь 2015 г. http://rusipoteka.ru/files/analytics/worldbank/ekonomika_rossii_34.pdf
3. Операции по инструментам и странам-партнерам // Центральный банк РФ URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/inv_in-country.xlsx
4. Титов А.Б., Некоторые аспекты формирования региональной инновационной системы на примере Белгородской области/А.Б. Титов, О.В. Ваганова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – №4. – С.550-556.
5. Ваганова О.В., Финансовые механизмы обеспечения интенсификации инновационного производства / О.В. Ваганова // Корпоративные финансы. – 2010. – № 3. – С. 78-89.
6. Кучерявенко С.А., Методические положения формирования рационального механизма планирования и прогнозирования социально-экономического развития региона / Матвийчук Л.Н., Кучерявенко С.А. //
7. Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. № 1. С. 44-47.
8. Bank of America предсказал рост благосостояния россиян <http://maxpark.com/community/7451/content/5243403>

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ В ДИНАМИКЕ

*Владыка Марина Валентиновна,
профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
доктор экономических наук,
г. Белгород, Россия*

*Веретенникова Ираида Ивановна,
профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
доктор экономических наук;
г. Белгород, Россия*

*Маринич Екатерина Александровна,
магистрант НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Сложная экономическая ситуация, сложившаяся в последние годы в российской экономике, накладывает отпечаток на деятельность организаций, выражающийся в изменении источников финансирования их деятельности, в том числе инвестиционной. Обострение ситуации на рынке капиталов привело к снижению степени доступности иностранных кредитных ресурсов, снижению доли участия государства в финансировании инвестиций в основной капитал (основные средства), а также ряду других не совсем благоприятных последствий. В результате, как показывают данные табл. 1, в течение рассматриваемого периода 2005-2015 гг. наметилась четкая тенденция в изменении структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал.

Данные табл. 1 показывают четкую динамику увеличения доли собственных средств в общих источниках финансирования инвестиций в основной капитал. В течение рассматриваемого периода их удельный вес вырос с 44,5% в 2005 г. до 51,1% в 2015 г. Если говорить о значении собственных средств в финансировании деятельности организаций, то они наиболее предпочтительны для бизнеса, поскольку отличаются простотой привлечения, бесплатным характером и рядом других преимуществ. Именно поэтому в соответствии с российскими подходами организация считается финансово устойчивой, если в ее обороте преобладают собственные средства. Но наряду с преимуществами, эти ресурсы обладают и серьезными недостатками, главный из которых заключается в ограниченности этих средств. В связи с этим большинство организаций прибегают к заимствованиям в различной форме, расширяя круг источников финансирования. Сложившаяся в настоящее время ситуация увеличения доли собственных средств объясняется не недостаточностью их для финансирования инвестиций в основной капитал, а ограниченностью заемных средств, в том числе и по причине роста их стоимости.

В теории экономики считается, что для нормального функционирования бизнеса уровень рентабельности должен быть в два раза выше процентной ставки по кредитам. Сегодня ситуация складывается таким образом, что это правило действует с точностью до наоборот, и процентные ставки по заемным средствам примерно в два раза превосходят сложившийся в отечественной экономике уровень рентабельности.

В результате российские организации испытывают значительную нагрузку со стороны кредитной системы, что приводит к «проеданию» их собственного капитала и еще большей недоступности этих ресурсов для предпринимателей.

Таблица 1 - Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в 2005-2015 гг. [2]

	2015 г.		Справочно в % к итогу		
	млрд. рублей	в % к итогу	2005г.	2010г.	2014г.
Инвестиции в основной капитал	10277,1	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:					
собственные средства	5256,5	51,1	44,5	41,0	45,7
привлеченные средства	5020,6	48,9	55,5	59,0	54,3
в том числе:					
кредиты банков	805,3	7,8	8,1	9,0	10,6
из них кредиты иностранных банков	197,5	1,9	1,0	2,3	2,6
заемные средства других организаций	585,4	5,7	5,9	6,1	6,4
инвестиции из-за рубежа	95,5	0,9	0,9
бюджетные средства	1699,4	16,5	20,4	19,5	17,0
в том числе:					
из федерального бюджета	1000,3	9,7	7,0	10,0	9,0
из бюджетов субъектов Российской Федерации	577,9	5,6	12,3	8,2	6,5
из местных бюджетов	121,2	1,2	1,5
средства внебюджетных фондов	26,8	0,3	0,5	0,3	0,2
средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства	307,2	3,0	3,8	2,2	3,5
в том числе средства населения	246,4	2,4	...	1,2	2,7
прочие	1501,0	14,7	16,8	21,9	15,7

Вопрос доступности кредитных ресурсов уже на протяжении длительного времени дискутируется как в правительственных кругах, так и ученой среде, но разрешить его в настоящее время так и не удастся. В результате крен в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал все больше имеет наклон в сторону собственных средств. А поскольку рентабельность предпринимательской деятельности невысока, то это приводит к замкнутому кругу.

Несмотря на принимаемые правительством меры, в первом полугодии 2016 г. также прослеживается тенденция увеличения доли собственных средств в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, что представлено в табл. 2.

Как видно из данных табл. 2, удельный вес собственных средств в первом полугодии 2016 г. вырос с 51,1% в 2015 г. до 56,5%. Это достаточно серьезные изменения, которые подчеркивают усложнение экономической ситуации в бизнес-среде в части источников ее финансирования.

Если сравнивать ситуацию в рассматриваемой области в разрезе отдельных регионов, то в Центральном Федеральном округе она несколько лучше, поскольку позволяет привлечь больше заемных средств, несмотря на их высокую стоимость. Но в большей степени это улучшение связано с ростом доли участия государства в финансировании инвестиций в основной капитал.

В целом по данному округу этот показатель выше по сравнению со средними показателями по Российской Федерации почти в два раза.

В Белгородской области доля собственных средств в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал наиболее значительна и составляет 64%. В то же время и доля кредитных ресурсов наибольшая из рассматриваемых объектов вложения. Это почти в два раза выше в сравнении со среднероссийскими показателями. Но и доля участия государства в инвестициях в основной капитал наиболее низкая. То есть в целом структуру источников финансирования инвестиций в основной капитал в Белгородской области можно считать более рискованной.

Таблица 2 - Источники финансирования инвестиций в основной капитал
в первом полугодии 2016 г. [1, 2]

	Собственные средства	Привлеченные средства	в том числе		
			бюджетные средства	кредиты банков	средства организаций и населения на долевое строительство
Российская Федерация	56,5	43,5	12,3	8,0	3,5
Центральный Федеральный округ	51,3	48,7	20,1	9,6	6,7
Белгородская область	64,0	36,0	10,9	14,3	4,2

Если говорить об абсолютных показателях, то в целом в России в первом полугодии 2016 г. объем инвестиций в основной капитал составил 5302,7 млрд. руб., что к соответствующему периоду предыдущего года составило 95,7%.

В Белгородской области ситуация более оптимистичная, поскольку по данным Белгородстата за первое полугодие 2016 года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций составил 59,3 млрд. рублей, что на 1,3 % больше аналогичного периода 2015 года.

В целом в 2016 г. свыше 40% руководителей российских организаций ожидают как увеличения потребности в инвестициях в основной капитал, так и сохранения ее на прежнем уровне, а 12% предполагают снижение потребности в инвестиционной активности.

В 2016 г. 61% респондентов не ожидают изменения экономической ситуации в организации, 29% – предполагают ее улучшение, 7% – предполагают ухудшение их экономического положения [2].

Таким образом, основные изменения в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал зависят от экономической ситуации, складывающейся в организациях. А для ее улучшения необходимо снижение уровня инфляции, и на этой основе уменьшение процентной ставки по кредитам. Это основное направление в совершенствовании структуры инвестиций в основной капитал. От того, насколько своевременно эти изменения будут произведены, зависят темпы экономического роста в России в целом и в конкретных регионах.

Литература

1. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в первом полугодии 2016 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.belregion.ru/press/important.php?ID=14747> (дата обращения 28.08.2016).
2. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования по субъектам Российской Федерации. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/IssWWW.exe/Stg/d02/13-05.doc (дата обращения 24.08.2016).

ИНЖИНИРИНГ В СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЕ

*Гончаренко Татьяна Владимировна,
доцент кафедры финансов, инвестиции и инновации, НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

Высокие темпы роста финансового рынка обусловили появление новых финансовых инструментов, позволяющих решать задачи повышения эффективности финансовой деятельности и снижения финансовых рисков. Комбинирование финансовых инструментов с различными параметрами риска и доходности для реализации инвестиционной стратегии бизнеса относится к сфере финансового инжиниринга, примерами которого являются структурированные финансовые продукты, секьюритизация, SPE, SPV. Процесс разработки новых финансовых инструментов и операционных схем (новых финансовых технологий) имеет название финансовый инжиниринг.

Появление инжиниринга в современной финансовой архитектуре сегодня порождает активные дискуссии. Термины-транскрипции в отечественном экономическом дискурсе [6, с.46] становятся все актуальнее. Так, Д.Ф. Маршалл и В.К. Бансал, как основоположники данного научного направления, считают, что «финансовая инженерия включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов» [5, с. 33]. И. А. Бланк определяет финансовый инжиниринг как процесс целенаправленной разработки новых финансовых инструментов или новых схем осуществления финансовых операций» [2, с.359].

Финансовый инжиниринг рассматривается как перспективное направление подготовки специалистов в российских ВУЗах [7, с.56], поскольку рассматривается как комплекс мер финансового воздействия и целенаправленной разработки новых финансовых инструментов или новых схем осуществления финансовых операций. Этот процесс характеризуется разработкой системы финансового управления и минимизации финансовых рисков, разработкой новых финансовых инструментов и операционных схем, пригодных при осуществлении финансово-кредитных операций. Осуществление таких действий требует в свою очередь обеспечения соответствующих структур высококвалифицированными специалистами, обладающих как теоретическими знаниями, так и практическими навыками работы в области финансов.

Финансовый инжиниринг сегодня находит практическое применение в различных сферах, в том числе и налоговый инжиниринг в государственной системе управления налогообложением [1, с. 16]. Инновационный инжиниринг рассматривается как путь к реализации оригинальных идей и прорывных технологий [8, с. 1] и как особенность инновационной деятельности промышленности, как связь образования, науки и промышленности, как основа наукоёмкого производства.

Быстрое развитие в последние два десятилетия мировых финансовых рынков, появление значительного числа новых участников, создание и выведение на рынок новых финансовых инструментов привели к росту финансовых рисков, с которыми сталкиваются инвесторы и эмитенты. В ответ на этот повышенные риски и потребность в управлении ими потребовалось создание новых разнообразных инструментов защиты. Процессы адаптации существующих и создания новых финансовых инструментов, позволяющих участникам финансовых рынков эффективно справляться с изменяющейся ситуацией, получили название «финансовый инжиниринг».

Необходимость применения финансового инжиниринга как ответа на специфику российского рынка ценных бумаг, как механизм преодоления финансовых кризисов, способ конструирования и управления инвестиционным портфелем, как инвестиционные стратегии на финансовом рынке. Применение основных продуктов финансового инжиниринга на

долговом и долевым рынках порождает необходимость систематизации инновационных финансовых продуктов. Джон Финнерти, говоря об инжиниринге, выделяет три его составляющие: 1) создание инновационных финансовых инструментов, включающих в себя инструменты потребительского типа (consumer-type) и корпоративные ценные бумаги (corporatesecurities); 2) создание инновационных финансовых процессов, появление которых вызвано, как правило, изменениями в законодательстве («регистрация на полке») либо технологическим развитием (электронные платежи); 3) создание инновационных решений корпоративных финансовых вопросов, финансовых стратегий, таких как стратегии отзыва облигаций или структуризация выпуска с использованием рычага.

Важным аспектом практического применения финансового инжиниринга являются гибридные и структурированные финансовые продукты. Гибридные ценные бумаги на основе долевого финансового инструмента широко применяются как механизмы объединенного инвестирования: индексные акции или ETF (SPDRs, DIAMONDS как примеры наиболее удачных депозитарных расписок на задепонированные в трасте акции компаний, входящие в расчет определенного индекса); депозитарные расписки компании-держателя HOLDING Company Depositary Receipts.

Процесс финансового инжиниринга включает и конструирование финансовых продуктов, порядок действий финансового инженера, основные исходные условия этого процесса. Создание уникальных «tailor-made» продуктов и тиражирование лучшего опыта. Привлекательными и перспективными являются синтетические финансовые продукты. Основные инструменты финансового инжиниринга такие как деривативы, «ускоряющие ковенанты», «отравленные опционы» позволяют найти новые подходы к управлению рисками.

Различные методы финансового инжиниринга: модификация, декомпозиция, формирование пакетного продукта имеют свои преимущества и недостатки для эмитентов и инвесторов, в соответствии с их интересами, зависящими от развития рынка и предопределяющими инструменты и тенденции в применении финансового инжиниринга (симметричный или асимметричный учет).

Все большее место в современном обслуживании занимает дистанционная форма продаж, то есть обслуживание клиентов на расстоянии. Интернет-банкинг – это общее название технологий дистанционного обслуживания, при котором доступ к счетам и операциям предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет [3, с.41]. Информационно-сетевая инфраструктура, мобильные технологии и новые банковские продукты выступают в настоящее время факторами, снижающими затраты и обеспечивающими конкурентоспособность кредитных организаций. Все активнее в эту систему вплетены социальные сети.

Таким образом, финансовая инновация — это новые финансовые инструменты и финансовые технологии и включают: концептуальные средства - понятие и концепции, которые лежат в основе финансов как неформальной дисциплины (теория стоимости, теория хеджирования и др.); физические средства - инструменты и процессы, которые можно использовать для достижения какой-нибудь конкретной цели (инструменты - обычные акции, ценные бумаги с фиксированным доходом и т.п.; процессы - электронная система торговли ценными бумагами и др.).

К относительно новым финансовым инструментам принадлежат брокерские счета управления денежной наличностью, облигации, обеспечение пулом ипотек, процентные свопы, конвертированные облигации с правом досрочного погашения, уволенные от налога облигации с плавающей ставкой и еще много других.

С точки зрения практики, финансовый инжиниринг охватывает много разных сфер. Основными из них есть: финансы акционерных компаний; торговля; управление долгосрочными и краткосрочными вложениями денежных средств; управление рисками. Инновация – это новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях (рис. 1).

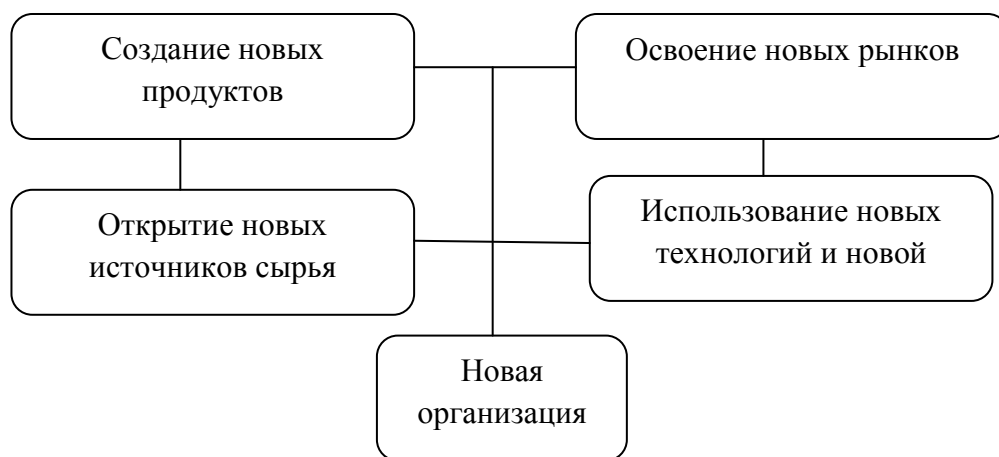


Рисунок 1 - Типы нововведений и инноваций

Динамические процессы, происходящие в финансовых и информационных системах порождают развитие новых технологий, способствующих росту конкуренции между участниками на рынке. Существующие ограничения инновационного процесса делают малоподвижными многие существующие финансово-кредитные организации. Отсутствие гибкости в современных условиях приводит к тому, что многие услуги, предоставляемые банками, не удовлетворяют потребности клиентов в полной мере. Это заставляет банки под воздействием процесса глобализации мировой экономики использовать инновационный вектор в своем развитии. Однако параллельно возникают новые технологии, системы и технологии.

Таким образом, инновационные технологии сформировали структурные элементы будущей финансовой архитектуры, основанной на применении технологии, дающей стратегический эффект сокращения расходов при оптимальном уровне риска [4, с.45]. Финансовый инжиниринг представляет собой процесс производства финансовых инноваций, позволяющий решать задачи повышения эффективности финансовой деятельности и снижению финансовых рисков за счет не только конструирования новых продуктов, но и эффективного использования различных комбинаций уже существующих финансовых инструментов для достижения поставленных целей в интересах участников финансовых отношений вне зависимости от организационно-правовой формы и сферы их деятельности. Это процесс, который адаптирует существующие финансовые инструменты и процессы и создает новые, чтобы позволить субъектам финансового рынка наиболее эффективно приспособиться к изменяющейся окружающей среде

Литература

1. Арсеньева В.А. Налоговый инжиниринг в государственной системе управления налогообложением: теоретический инструментарий и практические рекомендации [Текст] / В.А. Арсеньева // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 1 (56). С. 14-18
2. Бланк А.И. Словарь-справочник финансового менеджера. – Киев: Ника-центр, Эльга, 1998. С. 359.
3. Гончаренко Т.В. Электронный банкинг как фактор предотвращения кризиса экономической системы [Текст] / Т.В.Гончаренко // Материалы III международной научно-практической конференции Саратов, – 2014. – С.39-43.
4. Гончаренко Т.В. Инновационные технологии в управлении качеством банковских продуктов [Текст] / Т.В.Гончаренко // Материалы международной научно-технической конференции «Техника и технологии – 2014». Брянск – 2014. – С.41-45.
5. Маршалл Д.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. С. 33.

6. Станиславский А.Р. Термины-транскрипции в отечественном экономическом дискурсе: инжиниринг [Текст] / А.Р. Станиславский // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3 (30). – С. 46.

7. Степанова М.Н. Финансовый инжиниринг как перспективное направление подготовки специалистов в российских ВУЗах [Текст] / М.Н. Степанова // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 1. – С. 55-59.

8. Фиговский О.Л. Инновационный инжиниринг – путь к реализации оригинальных идей и прорывных технологий [Текст] / О.Л. Фиговский // Инженерный вестник Дона. – 2014. – Т. 28. – № 1. – С. 1.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ

*Гончаренко Татьяна Владимировна,
доцент кафедры финансы, инвестиции и инновации, НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

*Колпакова Кристина Игоревна,
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

*Смаранди Анастасия Афанасьевна
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

В условиях повышенной конкуренции в финансовом секторе клиентоориентированность становится одной из главных составляющих современной стратегии компании. Делая акцент на качестве, особенно в период нестабильной экономической ситуации финансовые компании вынуждены бороться за каждого клиента. Успешная финансовая компания уже не может построить эффективную бизнес - систему основываясь только на классическую модель обслуживания клиентов. Как показывает практика, финансовые организации не только могут, но и обязаны менять механизмы обслуживания потребителей, основанные на современных финансовых технологиях и продуктах. Клиентоориентированность, индивидуальный подход, повышение внимания к изучению потребительской ценности, удовлетворение потребительских ожиданий и внедрение информационных технологий в маркетинговую деятельность – вот основные ключевые тренды развития финансовых услуг (рис. 1).

Индивидуальный подход основан на том, что клиент получает поддержку и реализацию требований по специальному алгоритму взаимодействия между клиентом и компанией. Клиентоориентированность подразумевает создание и развитие системы качественного обслуживания на основе тесного взаимодействия менеджеров с клиентами.

Все большее место в современном обслуживании занимает дистанционная форма продаж, то есть обслуживание клиентов на расстоянии. Интернет-банкинг – это общее название технологий дистанционного обслуживания, при котором доступ к счетам и операциям предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. [1, с.45]. Информационно-сетевая инфраструктура, мобильные технологии и новые банковские продукты выступают в настоящее время факторами, снижающими затраты и обеспечивающими конкурентоспособность кредитных организаций. Все активнее в эту систему вплетены социальные сети.

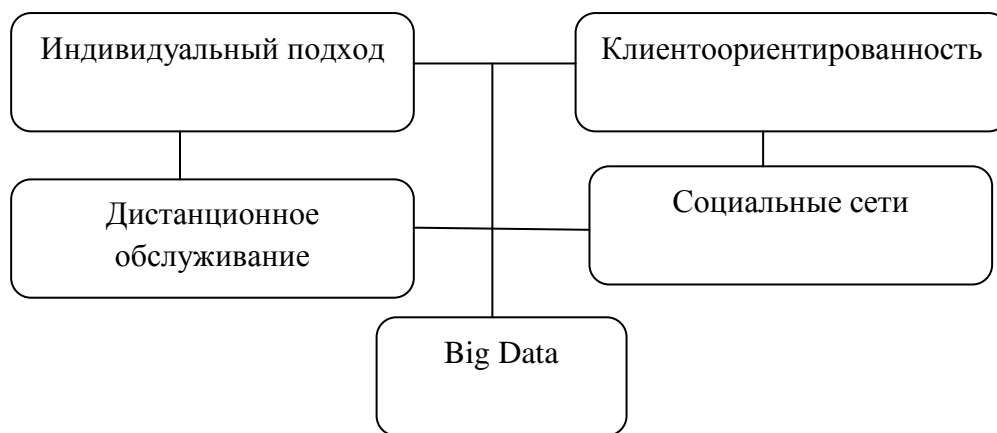


Рисунок 1- Ключевые тренды развития финансовых услуг

Термин Big Data (англ. большие данные) появился сравнительно недавно и характеризует совокупность подходов, инструментов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных огромных объёмов и значительного многообразия для получения воспринимаемых человеком результатов, эффективных в условиях непрерывного прироста, распределения по многочисленным узлам вычислительной сети, альтернативных традиционным системам управления базами данных и решениям класса Business Intelligence. В качестве определяющих характеристик для больших данных отмечают «три V»: объём (англ. volume, в смысле величины физического объёма), скорость (англ. velocity в смыслах как скорости прироста, так и необходимости высокоскоростной обработки и получения результатов), многообразие (англ. variety, в смысле возможности одновременной обработки различных типов структурированных и полуструктурированных данных). Исходя из определения Big Data, можно сформулировать основные принципы работы с такими данными:

1. Горизонтальная масштабируемость.
2. Отказоустойчивость.
3. Локальность данных.

В связи с этим хочется вспомнить слова Билла Гейтса: "Banks - no, banking – yes". Современные финансовые технологии и продукты неизменно приводят к совершенствованию самих банковских технологий. Развитие технологий идентификации, как электронно-цифровых, так и биометрических порождают применение таких технологий идентификации как: NFC и RFID. Простой банкинг Moven и Simple. Ключевыми аспектами совершенствования инструментария банковского маркетинга являются инновации. Инновация – это новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях (рис. 2).

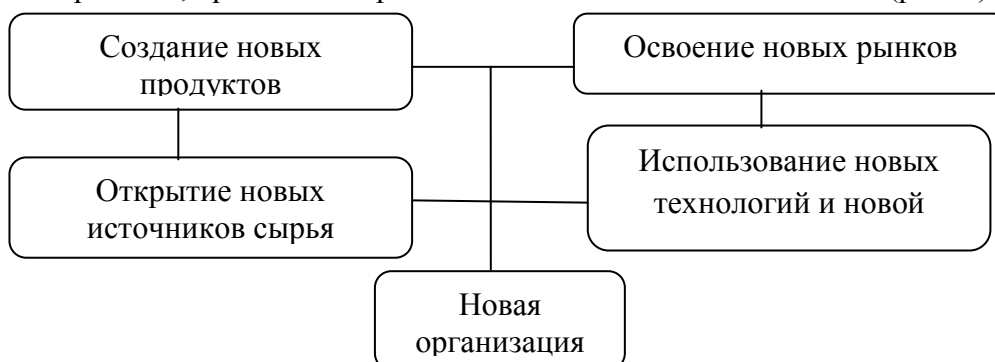


Рисунок 2 - Типы нововведений и инноваций

Динамические процессы, происходящие в финансовых и информационных системах порождают развитие новых технологий, способствующих росту конкуренции между участниками на рынке [2, с. 116]. Существующие ограничения инновационного процесса делают малоподвижными многие существующие финансово-кредитные организации. Отсутствие гибкости в современных условиях приводит к тому, что многие услуги, предоставляемые банками, не удовлетворяют потребности клиентов в полной мере. Это заставляет банки под воздействием процесса глобализации мировой экономики использовать инновационный вектор в своем развитии. Однако параллельно возникают новые технологии, системы и технологии.

В настоящее время активно развиваются такие структуры как: Peer2peer, Zora, Kickstarter и другие. Zora основана в 2005 и включает менее ста сотрудников в London Office. При этом Zora выдано £826 млн. английским клиентам. За последний год £280 млн., более £50 млн. процентов заработали инвесторы Zora с момента основания. Обслуживает более 59 000 кредиторов, включая 51 000 активных и более 107 000 заемщиков. Среднее вложение - £7,500, средний заем - £6,200, средняя ставка 5.0%

Активно развивается крауд-фандинг, как система общественного финансирования, обусловленная социальной востребованностью, возможностью получения благ и товаров, не предполагающая возврат средств.

Kickstarter предполагает соблюдение семи основных правил: финансирование творческих проектов; независимость проектов; солидарность инвесторов и создателей; права на идею принадлежат создателям; традиционная схема финансирования; не только участие в финансировании, но и помощь в реализации. Суть пирингового взаимодействия заключается в прямых заимствованиях между участниками: получение дохода от заемщика, но при этом сделки не подлежат страхованию, хотя и подлежат налогообложению.

Многие финансовые компании на сегодняшний день характеризуются крайне низкой инновационной активностью, что требует развития методов оценки, анализа инновационной среды, которая была бы благоприятна для осуществления эффективных инноваций. Среди приоритетных задач можно назвать такие как внедрение инноваций в банковский сектор, формирование самой инновационной среды, разработка методов оценки инновационного развития банков в современных условиях [4, с.34]. Критериями оценки банковской инновации могут выступать:

- количество новых рынков, на которых банк предоставляет свои услуги;
- применяемые в своей деятельности технологии, влияющие на производительность работы кредитной организации;
- осуществление банком мониторинга кредитного риска и качества обслуживания;
- линейка банковских услуг, предлагаемых кредитной организацией своим клиентам, динамика её изменения за определенный период;
- наличие у банка методики оценки экономической эффективности своей деятельности с точки зрения финансовых результатов, в том числе за счет рационального расширения деятельности банковских.

Оценит эффективность от внедрения в банковскую практику можно по следующим показателям:

- повышение конкурентоспособности банка на рынке;
- рост количества клиентов;
- увеличение объема продаж банковских продуктов;
- доля рынка, охваченная банком;
- сокращение расходов на проведение операций.

Но новые технологии порождают и новые проблемы. Проблема, сопровождающая бесконтактные платежи - это распределение дохода от бесконтактных мобильных платежей между банками, операторами мобильной связи, поставщиками услуг и остальными организациями, задействованными в совершении транзакций. Относительно безопасности проведения транзакций на основе технологии NFC, то банковское сообщество склоняется к

использованию биометрии для осуществления процедуры идентификации клиента. Наиболее вероятными технологиями станут биометрический "отпечаток" голоса и подпись. Поэтому определенные прогнозы развития инновационных технологий в банковском секторе включают активизацию платежей через мобильные телефоны, а биометрия исключит возможность мошенничества.

Проблема финансовых корпораций заключается не столько в получении инноваций, сколько во внедрении её в деятельность банка с наименьшими затратами времени и средств, другими словами, с требуемым уровнем эффективности. В современных условиях инновации позволяют, оказывая услуги клиентам, получать дополнительный доход на протяжении длительного периода времени. Но эффективность внедрения инновационных технологий не всегда можно оценить финансовыми показателями. Качественные изменения функционирования банка способствуют повышению его эффективности, что выражается через лояльность клиентов.

Таким образом, инновационные технологии сформировали концепцию банка будущего, который в своей деятельности применяет технологии, дающие стратегический эффект, состоящий в приросте количества клиентов, сокращения расходов на проведение банковских операций при оптимальном уровне риска и позволит реализовать свои конкурентные преимущества не только в краткосрочной перспективе, но и занять лидирующие позиции в мировом финансовом сообществе [6, с.121].

В условиях глобализации внедрение инновационных технологий, продуктов банками в свою деятельность является насущной необходимостью, так как позволит им выстоять в конкурентной борьбе. Опираясь на опыт зарубежных банков, отечественным кредитным организациям целесообразно при разработке инновационной стратегии, в целях эффективного функционирования и управления инновационным процессом, осуществлять мониторинг среды деятельности банка с целью определения потребностей перемен в его деятельности; разрабатывать стратегии и формировать программы перемен в деятельности банка как системы коллективных действий по достижению общей цели; поддерживать инновационные идеи и начинания персонала [3, с.339]. Полагаем, что активность персонала в жизни банка позволит сформировать особую атмосферу, в которой не нужно будет проводить социологический мониторинг. А создание инновационной инфраструктуры банка решит вопрос со справедливой оценкой интеллектуальной собственности в инновационном процессе; с мотивацией к участию в инновационной деятельности.

Финансовый результат деятельности банка при формировании стратегической карты развития, ориентированной на обеспечение конкурентоустойчивости на основе создания информационно-сервисных технологий, основывается на следующих факторах: сокращении расходов на обслуживание клиентов в отделении банка; снижении временного лага при получении клиентом различных видов финансовых услуг; повышении лояльности клиентов к банку и расширении каналов Интернет-коммуникаций с потребителями услуг (рис. 3).

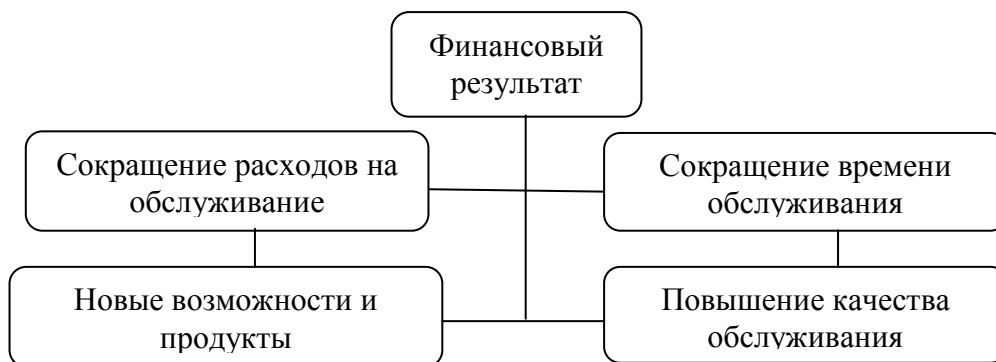


Рисунок 3 - Критерии оценки финансового результата от внедрения инноваций

Для расширения и повышения эффективности применения систем ДБО необходимо: повышение их безопасности; расширение информативности и доступности клиентов к системам и сокращение расходов банков на внедрение и использование инновационных систем обслуживания. Решение этих проблем связано с необходимостью модификации используемых в российских банках инновационных систем [5, с.26]. Современные коммерческие банки расширяют не только линейку предлагаемых продуктов и услуг, но и внедряют новые банковские инновации, основанные на практическом применении различных устройств. Пользователи iPhone и iPad могут входить в мобильное приложение онлайн и совершать приходные и расходные операции. Подключение push-кодов позволяет получать подтверждения автоматически. Если мобильное устройство оснащено сканером отпечатков пальцев, клиенты могут использовать его вместо ввода логина и пароля при входе в приложение.

Становление партнерских отношений в результате проведения клиентоориентированной политики значительно повышают качество банковского обслуживания. А качество банковского обслуживания нередко становится решающим фактором при выборе банка. При низкой оценке банковского обслуживания для сохранения прежних позиций процентные ставки и дополнительные сервисы банка должны радикально отличаться от конкурентов, а это практически невозможно в современной банковской системе. Поэтому проведение качественной клиентоориентированной политики является необходимым фактором для успешного развития банка.

Для того, чтоб привлечь этот сегмент рынка коммерческие банки должны внедрять инновационно-ориентированную систему менеджмента. Вместе с тем, информационно-сетевые коммуникации не должны становиться единственным способом коммуникации с клиентом. В банковском бизнесе осталась значительная часть потребителей финансовых услуг, которым новые финансовые продукты сложны для понимания. Обслуживать таких клиентов необходимо с учетом уровня их информационно-финансовой грамотности, сложившихся стереотипов и традиций. Следует подчеркнуть, что внедряя инновационные банковские продукты и системы обслуживания, необходимо ориентироваться на самый главный фактор – потребности клиента.

Литература

1. Быстрова, Е.Н. Интернет-банкинг в России: тенденции и перспективы развития [Текст] / Е.Н. Быстрова, А.А. Сараев // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2013. – №1 (23). – С.44-46.
2. Ваганова, О.В. Специфические детерминанты структуризации экономики с учетом фактора интеграции/О.В. Ваганова, С.Н. Глаголев//Вестник Белгородского государственного технологического университета им. Шухова. – 2013. – №5. – С.118-124.
3. Гончаренко Т.В., Колпакова К., Смаранди А. Основные направления развития практики управления корпоративными финансами Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы IV междунар. науч.-практ. конф., посвященной 140-летию со дня основания НИУ БелГУ – Белгород: Эпицентр, 2016. - С. 338-340.
4. Жалилов, Р.Р. Совершенствование методики оценки текущей стоимости банковских инноваций на этапе зрелости [Текст] / Р.Р.Жалилов // Финансы и кредит. – 2013. – № 43. – С.35-39.
5. Кешенкова Н.В. Эволюция формирования современных концепций развития розничных банковских услуг // Электронный научный журнал "Экономика и финансы организаций и государства". 2012. Май. Выпуск 4. Том 2. С. 25-40. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.economy-n-finance-of-organization-n-state.ingnpublishing.com/archive/2012_release_4/volume_2_may.

6. Логуненков, С.Г. Инновационные технологии в розничных платежах: интернет и мобильный банкинг, электронные деньги [Текст] / С.Г.Логуненков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 2. – С.120-122.

ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ И ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В РОССИИ

*Симоненко Наталья Васильевна,
доцент кафедры финансов, инвестиции и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

Острота исследуемой проблемы определена тем, что в настоящее время на российском финансовом рынке крайне востребованы инновационные финансовые инструменты, появление которых определяется развитием и практическим применением такого перспективного направления, как финансовая инженерия. Зарождение и начало развития финансового инжиниринга относят к 70-ым годам XX века. Что касается финансового инструмента, то финансовый менеджмент определяет его как любой договор, в результате которого у одной стороны договора возникает актив, а у другой – финансовое обязательство различного характера.

Финансовая инженерия в определении Дж. Финнерти: «... включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов» [2].

Я. Миркин и В. Миркин в книге «Англо-русский толковый словарь по финансовым рынкам» под финансовым инжинирингом понимают деятельность по созданию (конструированию и введению на рынок) новых финансовых продуктов в соответствии с потребностями финансового инженера или его клиентов в ликвидности, прибыльности, специальных стратегиях, при достижении приемлемого для потребителя уровня финансовых и других рисков [3].

Таким образом, основная цель финансового инжиниринга может быть представлена как формирование определенного потока финансовых ресурсов при оптимальном соотношении доходности, финансового риска и ликвидности. Можно резюмировать, что инновационные финансовые продукты – это, в первую очередь, результат специфических отношений экономических субъектов на финансовом рынке в процессе их инновационной деятельности. При этом инновационный продукт должен удовлетворять определенным целям поиска источников финансирования и располагать значительными возможностями для управления рисками, их перераспределения, обеспечивая при этом необходимый уровень ликвидности и улучшение конечных финансовых результатов.

Как любое направление теоретического исследования и его практической реализации, финансовая инженерия возникла под влиянием большого количества факторов. Согласно Дж. Маршаллу и В. Бансалу, все эти факторы можно разделить на две группы в зависимости от области их возникновения [4].

В первую группу можно объединить факторы, характеризующие окружающую среду, в которой существует и функционирует фирма. Это так называемые факторы окружения (environmental factors), или экзогенные факторы, на которые фирма не имеет никакого влияния, но которые, тем не менее, имеют к ней прямое отношение, т.к. прямо воздействуют на конечные показатели деятельности фирмы. В качестве таких факторов можно рассматривать изменчивость цен и ее увеличение, всеобщую глобализацию экономики, в том числе и финансовых рынков, налоговые асимметрии, развитие техники и технологии, достижения и результаты финансовой теории, изменения в регулирующем законодательстве, усиление конкуренции, операционные издержки и др.

Вторая группа – это факторы, являющиеся внутренними по отношению к фирме. Их характеризуют как внутрифирменные факторы (intrafirm factors), или эндогенные факторы. К этой группе можно отнести потребность фирмы в ликвидных средствах, низкий уровень расположенности к риску менеджеров и собственников компании, расхождение интересов (порой значительное) собственников и менеджеров, разрыв между высоким уровнем профессионализма управляющих инвестициями и недостаточным уровнем подготовки персонала и др. [1].

Иногда инновация, в том числе и финансовая, подразумевает качественный скачок в сложившихся представлениях о тех или иных отношениях. Такой инновационный продукт приводит к появлению совершенно новой, революционной технологии. Если рассматривать финансовые рынки, то в качестве такой инновации можно рассмотреть первый своп, первый инструмент на основе пула ипотек, первую облигацию с нулевым купоном или как введение «мусорных» облигаций для финансирования выкупа с помощью рычага.

Инновация также может привести к новому повороту в использовании уже известной идеи. Например, расширение сферы срочных контрактов на торговлю товарами и финансовыми инструментами, ранее не использовавшимися на фьючерсных площадках. Или введение новых вариантов свопа или создание новых типов взаимных фондов.

Также под инновацией, в том числе и финансовой, понимается объединение уже существующих технологий или процессов для создания специального инструмента, необходимого для разрешения каких-то конкретных ситуаций. Например, к такого рода инновациям можно отнести случаи применения уже существующих инструментов для уменьшения фирмой ее финансового риска, снижения стоимости финансирования, извлечения выгоды из некоторых особенностей бухгалтерского учета и налогового законодательства и др.

Финансовая инженерия наиболее активно реализуется в торговле ценными бумагами и производными инструментами, особенно в разработке стратегий арбитражной и квазиарбитражной природы. Инновации последнего времени связаны, в первую очередь, с пространственным арбитражем и основаны на взаимном увязывании различных валютных фьючерсов так, чтобы торговые операции, произведенные на рынках США, могли быть скомпенсированы операциями на внешних рынках.

В области корпоративных финансов основные задачи, решаемые финансовой инженерией, – это создание новых инструментов защиты капиталов при осуществлении масштабных деловых операций, когда природа финансирования, либо стоимостные соображения требуют поиска специального инструмента или сочетания совместно используемых инструментов, обладающих набором особых свойств.

Велика роль финансовых инноваций в управлении краткосрочными и долгосрочными инвестициями. Например, новые инвестиционные инструменты, такие, как «высокодоходные» взаимные фонды, фонды денежного рынка, свип-системы и рынок REPO. Кроме того, благодаря финансовым инновациям созданы методы трансформации инвестиционных инструментов с высоким риском в инструменты с низким риском посредством таких простых средств, как «переупаковка» и «сверхобеспечение».

Сфера управления рисками – это также область финансовой инженерии.

Финансовая инженерия направлена не только на удовлетворение корпоративных и институциональных потребностей. Можно привести в пример достаточно большой перечень финансовых инноваций, которые связаны с розничным (потребительским) спросом. Например, ипотека с корректирующейся ставкой, счета управления наличностью, счета «нау» (счета с обращающимся приказом об изъятии средств; negotiable order of withdrawal (NOW) accounts), индивидуальные пенсионные счета (Individual Retirement Accounts (IRA) и «План Keog» (Keoghs), а также различные формы страхования жизни.

Таким образом, финансовая инженерия охватывает множество различных областей. Как было представлено выше, к таким областям относятся финансы акционерных компаний,

торговля на фондовом рынке, долгосрочные и краткосрочные финансовые инвестиции, управление рисками и т.д.

Для российской практики вопросы развития финансовой инженерии и финансовых инноваций имеют особую остроту, т.к. российский финансовый рынок отстает от развитых стран по уровню и масштабам использования инноваций. Но при этом можно наблюдать активный рост интереса к финансовому и экономическому образованию в России, расширение и усложнение проводимых финансовыми организациями операций, увеличение объемов капитала, обращающегося на фондовых биржах и т.д.

Бесспорно, основными факторами развития финансовой инженерии и современных финансовых инноваций в России являются конкуренция, стимулирование снижения транзакционных и операционных издержек, наличие у государства активно-реформаторской стратегии, нацеленной на стимулирование инноваций, создание и развитие механизмов страхования инновационных и иных рисков в финансовой сфере, а также программы повышения финансовой грамотности населения и др.

Следует подчеркнуть, что характерной чертой большинства финансовых инноваций в России является их возникновение и первоначальное распространение на международных рынках с переходом на национальный рынок лишь по прошествии определенного времени.

Но, тем не менее, финансовые инновации получают все более широкое распространение на российском рынке. Так, в части инструментов хеджирования, представленных производными финансовыми инструментами, применяющимися на отечественном рынке, бесспорно имеет место существенный рост объемов торгов и расширение состава торгуемых инструментов, а также увеличение количества сделок и участников торгов.

Если рассматривать специальные финансовые услуги, такие как выкуп компании с использованием финансового рычага или венчурное инвестирование, то в современных условиях, характеризующихся недостатком инвестиций в экономике в целом, их применение несколько ограничено и даже имеет место сокращение.

Если рассматривать инновации в системе финансовых посредников, то в России на сегодняшний день присутствуют как фондовые и товарные биржи в традиционном виде, так и инновационные электронные торговые системы, пользующиеся популярностью в связи с удобством использования и низкими транзакционными издержками. Как положительный следует рассматривать завершение слияния торговых площадок ММВБ и РТС в декабре 2011 года. В процессе данного слияния был использован опыт удачных слияний европейских и транснациональных фондовых бирж в последние годы, в результате чего был получен значительный операционный эффект от объединения крупнейших бирж России. Президент, Председатель Правления ОАО ММВБ-РТС Рубен Аганбегян считает, что ММВБ-РТС обладаем огромным потенциалом, чтобы стать международным финансовым центром и войти в число мировых биржевых лидеров [5].

Изучение состояния уровня финансовой инженерии в России позволяют утверждать, что потенциал для внедрения и развития финансовых инноваций на отечественном финансовом рынке достаточно велик, но инновационных финансовых продуктов в России пока еще недостаточно. Их развитию препятствуют несовершенство законодательства и регулирования, а также технологическая отсталость отечественного финансового рынка от рынков стран Запада.

Финансовые инновации оказывают не только положительное воздействие на субъекты финансовых отношений, не вызывает сомнений утверждение, что сами финансовые инновации часто являются источниками нестабильности. К тому же в условиях глобализации мировой экономики любая проблема локального, странового масштаба может стать общемировой и затронуть не только экономическую, но и политическую и социальную сферы (и наоборот). Но дальнейшее развитие как страновых финансовых рынков, так и глобального, невозможно без инновационных финансовых инструментов.

В настоящее время инновационные финансовые продукты все более востребованы и активно внедряются (хедж-фонды, секьюритизация, производные инструменты). В то же время России нет необходимости придумывать и создавать ряд инновационных финансовых инструментов с нуля, благодаря тому, что международная финансовая практика богата такими разработками, которые развивались и совершенствовались годами и доказали свою эффективность. Финансовая инженерия и финансовые инновации в России имеют возможность выбора путей развития, а адаптация их к российским условиям может принести несомненную пользу отечественной экономике.

Литература

1. Ваганова О.В. Стратегический менеджмент: теория, методология, практика: коллективная монография под общ. ред. Ю.А. Дорошенко/С.Н. Глаголев, Ю.А. Дорошенко, П.П. Табурчак и др. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 167 с. – 10,6 п.л. (авт.2,5 п.л.)
2. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти - Финансы корпораций теория, методы и практика: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М. 2000. — 346 с
3. Миркин Я. М. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Свыше 10 000 терминов – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 280 с.
4. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М. 1998. — 784 с.
5. Официальный сайт биржи ММВБ-РТС <www.rts.micex.ru>

ИННОВАЦИИ В БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

***Шкромада Валентина Ивановна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук
г. Белгород, Россия***

Неуклонный рост конкуренции во всех сферах рыночной глобальной экономики не оставляет выбора и для бизнеса в области предоставления современных банковских услуг. Необходимость привлечения новых клиентов, как и удержания старых для сохранения конкурентных позиций на рынке платежных услуг в условиях кризиса актуализирует внедрение инновационных услуг и методов обслуживания. Данные процессы определили цель нашего исследования, направленную на выявление основных направлений внедрения инноваций в сфере безналичных расчетов.

При этом следует отметить, что в бизнес-моделях различных компаний ряда стран, в том числе кредитных организаций, неотъемлемой частью их инновационных стратегий становятся инновационные модели. И здесь важную роль играют открытые инновации, обеспечивая широкие возможности для новых идей и технологий. К тому же, открытые инновации являются особой моделью ведения бизнеса в экономике знаний, которая базируется на управлении внешними и внутренними потоками информации, новаций, знаний, НИОКР в динамичной и открытой среде генерации и коммерциализации инноваций при их инновационном взаимодействии [1].

Анализ ряда научных исследований в области применения инноваций в банковской сфере показывает, что некоторые ученые считают, что к инструментам развития открытых инноваций следует отнести и систему безналичных расчетов, поскольку все транзакции между участниками данного инновационного процесса в модели открытых инноваций проводятся в безналичной форме. Потребность в применении современных постоянно развивающихся информационно-коммуникационных расчетных инструментов обусловлена территориальной удаленностью друг от друга инновационно-активных субъектов в процессе

их открытого взаимодействия при осуществлении какой-либо деятельности [2]. Проведенные теоретические исследования позволили выявить непосредственное влияние применения данных инструментов на развитие как инновационной системы регионов и федерации, так и экономики в целом [3].

При реализации одного из важнейших направлений Стратегия развития национальной платежной системы РФ – развития платежных услуг, Банк России ставит задачу внедрения мер, «...направленных на повышение доступности платежных услуг для населения и хозяйствующих субъектов, посредством содействия широкому внедрению инновационных платежных технологий, в том числе предполагающих применение бесконтактных платежных карт, мобильных устройств, а также технологических и иных решений, расширяющих географию оказания платежных услуг и снижающих их стоимость для населения и хозяйствующих субъектов, в частности посредством предоставления им дистанционного доступа к платежным услугам» [4].

Анализ исследования показал, что банк недостаточно уделяет внимание статистическому анализу объемов различных операций с использованием безналичных платежей в Российской Федерации свидетельствуют об устойчивой тенденции последних лет к значительному увеличению темпов их прироста [5]. Коммерческому банку необходимо производить взаимодействие с исполнительными органами власти для участия в местных программах социально-экономического развития регионов.

При этом внедрение различных инновационных технологий в этой сфере снижает издержки и увеличивает скорость проведения транзакций, что, в свою очередь, способствует привлечению новых клиентов и росту объемов безналичных платежей. Сделанный вывод о тенденциях прироста инноваций подтверждается, например, анализом динамики операций, совершенных на территории России с использованием таких современных инновационных инструментов безналичных расчетов как банковские карты. В частности, на рисунке 1 приведена динамика количества совершенных безналичных операций с картами, эмитированными российскими кредитными организациями на территории Российской Федерации [6]. Приведенная диаграмма показывает устойчивый ежегодный прирост показателя около 50% (61,5% в 2011 году по сравнению с 2010 годом; 46,8% в 2015 году по сравнению с 2014 годом).



Рисунок 1 – Динамика количества безналичных операций с картами в 2010-2016 гг.

На рисунке 2 приведена динамика объема совершенных безналичных операций с картами, эмитированными российскими кредитными организациями на территории Российской Федерации [56]. Тренд данной динамики повторяет тренд количества операций, однако темпы роста показателя объема операций в начальные годы периода наблюдений значительно выше (89,7% в 2011 году по сравнению с 2010 годом); притом, что в 2015 году этот показатель такой же, как и прирост количества операций (46,8% по сравнению с 2014 годом).



Рисунок 2 – Динамика объема безналичных операций с картами в 2010-2016 гг.

Для оценки устанавливаемых правовых и организационных основ национальной платежной системы нами проанализированы действующие на данный момент в Российской Федерации законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие порядок оказания платежных услуг, в том числе осуществления перевода денежных средств, использования электронных средств платежа, а также деятельность субъектов национальной платежной системы [7]. Особое внимание в нашем анализе уделялось нормам, определяющим требования к организации и функционированию платежных систем, порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платежной системе, ведь от этого зависит ее организация и бесперебойность осуществления безналичных платежей.

В процессе исследования на основе анализа содержания Федерального закона «О национальной платежной системе» [7] нами были выявлены и систематизированы виды услуг операторов платежной системы и платежной инфраструктуры национальной платежной системы России (таблица 1).

Таблица 1 – Виды услуг операторов платежной системы и платежной инфраструктуры национальной платежной системы РФ

Оператор	Платежная система (ПС)	Платежная инфраструктура (ПИ)
Кредитная организация (КО)	– деятельностью оператора по переводу денежных средств; – оператора услуг платежной инфраструктуры; – иной деятельности, не противоречащей законодательству РФ.	оказание операционных услуг; услуг платежного клиринга; расчетных услуг (в том числе в рамках одной организации).
Организация, не являющаяся кредитной (неКО)	– деятельность оператора услуг платежной инфраструктуры (за исключением расчетного центра); – иная деятельность, не противоречащей законодательству РФ.	оказание операционных услуг; услуг платежного клиринга (в том числе в рамках одной организации).
Банк России (БР)	– деятельностью оператора по переводу денежных средств; – оператора услуг платежной инфраструктуры; – иной деятельности, не противоречащей законодательству РФ.	оказание операционных услуг; услуг платежного клиринга; расчетных услуг (в том числе в рамках одной организации).
Внешэкономбанк (ВЭБ)	– деятельностью оператора по переводу денежных средств; – оператора услуг платежной инфраструктуры; – иной деятельности, не противоречащей законодательству РФ.	оказание операционных услуг; услуг платежного клиринга; расчетных услуг (в том числе в рамках одной организации).

Также проведенный анализ позволил нам систематизировать в таблице 2 операторов платежной инфраструктуры национальной платежной системы российской федерации, виды деятельности каждого из них и предъявляемые законом требования к их деятельности. Данная систематизация позволяет выявить наиболее значимую информацию о деятельности этих операторов.

Таблица 2 – Операторы платежной инфраструктуры национальной платежной системы РФ

Оператор	Виды деятельности	Требования
Операционный центр	обмен электронными сообщениями: – между участниками ПС, – между участниками ПС и их клиентами; платежным клиринговым центром, расчетным центром; – между платежным клиринговым центром и расчетным центром; иные действия, связанные с использованием ИКТ; доступ клиентов к услугам по переводу денежных средств, в том числе с использованием электронных средств платежа.	– Ответственность за реальный причиненный ущерб; – Неустойка.
Платежный клиринговый центр	прием к исполнению распоряжений участников платежной системы об осуществлении перевода денежных средств	Ответственность за реальный причиненный ущерб. Неустойка. Достаточные денежные средства. Контроль за рисками.
Расчетный центр	исполнение распоряжений участников ПС: списания и зачисления денежных средств по банковским счетам участников ПС; направление подтверждений об исполнении.	Не может быть не кредитной организацией.

Следует отметить, что в настоящее время в Российской Федерации действуют различные платежные системы, часть которых признана Банком России по определенным критериям социально значимыми и национально значимыми. Причем этот перечень ежегодно пересматривается Банком России на основе мониторинга деятельности операторов платежных систем по данным критериям [8].

Таким образом, результаты проведенного исследования дают основания для выводов о необходимости дальнейшей интенсификации внедрения инновационных инструментов осуществления безналичных платежей в национальной платежной системе Российской Федерации. Дальнейшее внедрение инновационных решений по данному направлению развития банковской сферы позволит обеспечивать бесперебойность, надежность и увеличение скорости осуществления осуществления безналичных расчетов, что будет способствовать привлечению большего количества клиентов и, в целом, росту экономики России. Определение экономической эффективности внедрения инноваций по разным направлениям развития безналичных расчетов является целью наших дальнейших исследований.

Литература

1. Кудрявцева С.С. Развитие национальных инновационных систем на принципах открытых инноваций / С.С. Кудрявцева // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. №2. С. 41-46.
2. Кудрявцева С.С., Шинкевич А.И. Моделирование безналичных расчетов в системе открытых инноваций [Электронный ресурс] // Экономика, управление и

инвестиции. 2015. №1 (7). URL: [http://euii-journal.ru/pdf/2015/1\(7\)/7.pdf](http://euii-journal.ru/pdf/2015/1(7)/7.pdf). (дата обращения 05.09.2016).

3. Шкромада В.И. Инструменты формирования и развития региональной инновационной системы // Научные ведомости БелГУ. 2013. № 22 (165), вып.28/1. С. 5-12.

4. Стратегия развития национальной платежной системы [Электронный ресурс] / Вестник Банка России. 2013. №19 (1415). URL: http://cbr.ru/PSystem/P-sys/strategy_psys.pdf (дата обращения 08.09.2016).

5. Соловьева Н.Е. Текущее состояние ликвидной позиции и основные направления улучшения системы управления ликвидностью коммерческого банка/ Н.Е. Соловьева, Е.В. Пахомова // Социально-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и на правления (Москва 15 февраля 2015 г.)/ - АПРОБАЦИЯ – 2015.- 121-139с.

6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / URL: http://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245 (дата обращения 04.09.2016).

7. О национальной платежной системе. Федеральный закон от 27.06.2011 г.№ 161-ФЗ. [Электронный ресурс] / URL: <http://consultant.ru/> (дата обращения 07.09.2016).

8. Платежные и расчетные системы: анализ и статистика [Электронный ресурс] / Вестник Банка России. Вып.50. 2016. 108 с. URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения 09.09.2016).

Секция 4 «РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ИНСТИТУТОВ»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

*Андреева Ольга Николаевна,
старший преподаватель кафедры финансов,
инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

*Елисеева Елена Владимировна
магистр Института экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

В настоящее время проектное финансирование является одним из наиболее распространенных методов привлечения и организации инвестиций в реальный сектор экономики как в промышленно развитых, так и в новых индустриальных и развивающихся странах, поскольку данный метод обеспечивает активное взаимодействие реального сектора экономики и финансово-банковской сферы.

По данным международного журнала Global Finance Project за первые три месяца 2016 года было осуществлено 184 сделки проектного финансирования на сумму 52 млрд. долл. Однако, в аналогичном периоде прошлого года этот показатель был выше на 5,7%.

Наибольшая активность проектного финансирования проявлялась в регионе ЕМЕА, в состав которого включены Европа (в том числе Россия), Ближний Восток и Африка. На данный регион пришлось 60,5% от общего объема сделок. Самая крупная сделка, совершенная в I квартале 2016 года была совершена в Европе, ею оказался проект Lundin Petroleum, оцениваемый в 4,3 млрд. долл. [2].

В Америке объем проектного финансирования в тот же период составил 10,8 млрд. долл., что на 22,6% ниже показателя 2015 года. США были самой активной страной в мире, с 7,9 миллиардами долларов, захватив 15,2% мирового рынка в первом квартале 2016 года.

Также стоит отметить, что ЕМЕА был единственным регионом с положительным ростом на 6,5% в первые три месяца 2016, совершив 89 сделок на сумму в 31,5 млрд. долларов США. Основной объем сделок, заключенных в энергетическом секторе, составил 34% активности в регионе, суммой в 10,7 млрд. долларов США, что на 31,1% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе и Японии доходы от проектного финансирования в январе-марте 2016 года снизились на 16,5% по сравнению с соответствующим периодом 2015 года, с общим объемом доходов в 9,7 млрд. долл. по 45 сделкам. Япония была самой активной страной на мировом рынке, совершив закрытие транзакций в 3,5 млрд. долл. США, а также проведя рекордный объем за анализируемый период.

В 2015 году объем проектного финансирования составил 277,7 млрд. долл., что на 6,8% выше, чем показатель предыдущего года. Исходя из данных, приведенных на рисунке 1, можно отметить, что данный уровень является максимальным годовым объемом за последние 5 лет. В разрезе регионов, соотношение проведенных сделок проектного финансирования в 2015 году распределяется следующим образом: на долю Ближнего Востока, Африки и Европы и приходилось 38,96% объема сделок проектного финансирования, Америки – 33,56%, Азиатско-Тихоокеанского региона – 27,46%.

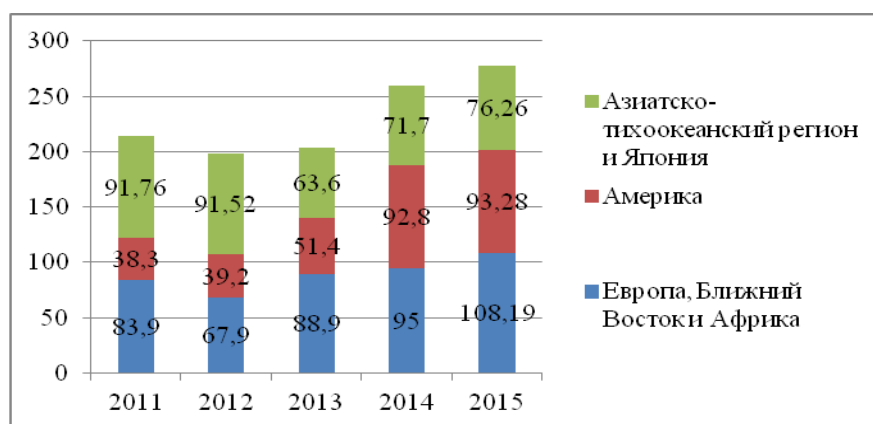


Рисунок 1 - Динамика объемов сделок проектного финансирования по регионам за период 2011-2015 гг., млрд. долл. США

В отраслевой структуре сделок проектного финансирования, проведенных в 2015 году, лидирующим сектором экономики является энергетика (включая проекты в сфере нефти и газа), а также сфера транспорта. По данным таблицы 1 на долю этих секторов приходится свыше 50% объема глобального рынка проектного финансирования [5].

Таблица 1 - Отраслевая структура сделок проектного финансирования за период 2013-2015 гг., млрд. долл. США

Отрасль	2013 год [4]		2014 год [3]		2015 год [2]	
	Объем, млн. долл.	Удельный вес, %	Объем, млн. долл.	Удельный вес, %	Объем, млн. долл.	Удельный вес, %
Энергетика	69379,7	34,01	83533,5	32,16	106,338.1	38,29
Транспорт	40765,5	19,98	51122,5	19,68	61,903.3	22,29
Нефть, газ	39562,4	19,39	66005	25,41	56,017.7	20,17
Нефтехимия	10719	5,25	11189,5	4,31	13,592.1	4,89
Промышленность	16768,3	8,22	16015	6,17	12,097.1	4,36
Горное дело	5654,2	2,77	18880,6	7,27	8,637.3	3,11
Прочие	21177,5	10,38	12978,7	5,00	19144,3	6,89
Всего	204026,6	100	259724,8	100	277729,9	100

Исходя из проведенного анализа зарубежного опыта проектного финансирования, можно сказать, что это наиболее надежная форма финансирования крупных инвестиционных проектов, в том числе по следующим причинам:

- для сделок проектного финансирования вероятность дефолта меньше, чем при корпоративном кредитовании;
- в результате дефолта в данных проектах вероятность финансовых потерь ниже, чем в сделках корпоративного кредитования;
- просрочка платежей происходит редко; при просрочке высока вероятность того, что график платежей будет восстановлен;
- процент успешно реструктурированных проектов ПФ, избежавших банкротства, значительно выше, чем в сделках корпоративного кредитования;
- возможности контрактной структуры проектного финансирования дают возможность уменьшить негативное влияние недостатков правовой базы и институциональной среды [1].

Наиболее распространенными международными стандартами и практиками в сфере устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности и ответственного финансирования, внедряемыми в свою практику большинством экономически развитых стран и их компаниями и банками, являются инициативы, присоединение к которым носит добровольный характер: это в первую очередь глобальный договор ООН в области

устойчивого развития – международная инициатива в области устойчивого развития, которая направлена на внедрение в деятельность организаций всего мира 10 универсальных принципов социально-экономической ответственности. При присоединении к сети Глобального договора организация берет на себя обязательство защищать права человека, ответственно относиться к трудовым отношениям, охранять окружающую среду и противодействовать коррупции. Присоединившиеся к Глобальному договору ежегодно предоставляют в ООН отчеты о проделанной работе (стандарты GRI). Сеть Глобального договора включает в себя более 8000 компаний из 130 стран мира. В их числе такие зарубежные финансовые институты, как Sumitomo Mitsui Financial Group, Generali Group, HSBS, China Development Bank, Arab-African International Bank, а также более 50 российских организаций, включая ОК РУСАЛ, ОАО Лукойл, АФК Система, ОАО НК Роснефть, ОАО РЖД, ФК УРАЛСИБ, РСПП, Внешэкономбанк и др. [3].

Таким образом, многолетнюю зарубежную практику проектного финансирования можно охарактеризовать следующими особенностями:

- главенствующая роль государства в поддержании макроэкономического равновесия и законодательной стабильности для обеспечения минимальных систематических рисков инвесторов и низких рисков от изменения основных внешних факторов проекта, увеличение прямого и опосредованного участия государства в проектом финансировании;

- высоким уровнем автоматизации процессов анализа/экспертизы проекта, мониторинга и контроля хода его выполнения и соответствия достигнутых результатов запланированным в бизнес-плане;

- высоким уровнем стандартизации и унификации содержания договоров, контрактов и типовых ковенант кредитных соглашений;

- наличием глобальных международных информационных баз данных (big data) об опыте реализации проектов в разных государствах, их параметрах, показателях эффективности инвестиций и т.д.;

- многообразием инвестиционных моделей, структур, технологий и инструментов проектного финансирования при единых фундаментальных подходах и принципах, диверсификация видов, структуры и географии источников инвестиций для проектного финансирования;

- развитием и доминированием консорциальных форм банковской финансовой поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на принципах проектного финансирования;

- развитие и увеличение роли институциональной, законодательной и нормативно-правовой базы проектного финансирования;

- разработкой и совершенствованием специализированных методик прогнозирования и оценки финансовых потоков инвестиционных проектов, реализуемых на основе проектного финансирования, при отсутствии традиционного обеспечения, наличии разнообразного состава стейкхолдеров, долгосрочного характера их финансирования и других специфических характеристик проектного финансирования;

- разработкой и совершенствованием методологии оценки стоимости, обоснования управленческих решений, оценки и управления проектными рисками, реализации проектов в условиях неопределенности и др.;

- развитием ответственного проектного финансирования, повышением требований к экологической безопасности и экологических последствий инвестиционных проектов при оценке их общественной значимости, финансовой поддержкой модернизации инструментов ресурсно-экологической политики в странах с преобладанием традиционной энергетики;

- участием в оценке и организации финансирования инвестиционных проектов международных кредитных рейтинговых агентств; например, методика проектного анализа Standard & Poor's позволяет оценить кредитоспособность проекта посредством

оценки таких факторов, как риски на уровне проекта: контракты, технология, производство, строительство, рыночные позиции, риски неисполнения обязательств контрагентами, правовая структура, финансовое положение; суверенный риск; институциональные риски; риск форс-мажора; специальные меры снижения рисков: гарантии, программы страхования, поддержка спонсоров и т.п. [4].

Для реализации планов по развитию проектного финансирования, как в России, так и в рамках международных объединений (ШОС, БРИКС), необходимо учитывать успешную международную практику проектного финансирования и использовать этот опыт для развития проектного финансирования и инвестиционного кредитования в РФ.

Литература

1. Ваганова О.В. Социально-экономическая система региона: современный этап инвестиционной политики: монография/О.В. Ваганова. – Белгород: Изд-во Литера, 2008. – 162с.
2. Mike Blake. Global project finance review First quarter 2016// Project Finance International [Электронный ресурс]. Электронный журнал. Thomson Reuters. Режим доступа: <http://www.pfie.com/Journals/2016/04/14/j/j/m/PFI-Financial-League-Tables-Q1-2016.pdf>
3. League tables 2015// Project Finance International [Электронный ресурс]. Электронный журнал. Thomson Reuters. Режим доступа: <http://www.pfie.com/Journals/2016/01/26/c/b/y/PFI-Financial-League-Tables-2015.pdf>
4. League tables 2014// Project Finance International [Электронный ресурс]. Электронный журнал. Thomson Reuters. Режим доступа: <http://www.pfie.com/Journals/2015/01/13/y/k/v/PFILeagueTables2014.pdf>
5. League tables 2013// Project Finance International [Электронный ресурс]. Электронный журнал. Thomson Reuters. Режим доступа: <http://www.pfie.com/Journals/2014/02/12/o/l/l/PFILeagueTables2013.pdf>
6. League tables 2012// Project Finance International [Электронный ресурс]. Электронный журнал. Thomson Reuters. Режим доступа: <http://www.pfie.com/Journals/2013/01/23/n/z/o/06-League-Tables-p49-80.pdf>

ВАЛЮТНО-РЕГУЛЯТОРНЫЙ РЕЖИМ И ЕГО РОЛЬ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

*Маркусенко Марина Викторовна
зам.декана факультета международных экономических отношений,
доцент, кандидат экономических наук
Белорусского государственного экономического университета
г. Минск, Республика Беларусь*

С целью воздействия на спрос и предложение валюты на внутреннем валютном рынке 2015 году в Республике Беларусь был внесен ряд изменений в действующую систему валютного регулирования. В рамках проводимой политики в области валютного регулирования, направленной на сокращение случаев использования иностранной валюты в расчетах на территории Республики Беларусь, Национальным банком внесены изменения и дополнения в Правила проведения валютных операций, утвержденные постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72 [1]. В частности, были исключены: возможность использования иностранной валюты при осуществлении расчетов между юридическими лицами – резидентами с участием резидентов свободных экономических зон Республики Беларусь и при осуществлении расчетов по отдельным видам договоров страхования; использование

иностранной валюты при приеме юридическими лицами от физических лиц иностранной валюты для оплаты дипломатическим и иным официальным представительствам иностранных государств консульских и иных сборов по оформлению документов данных физических лиц.

Одновременно Национальным банком Республики Беларусь были сняты ограничения на открытие субъектами хозяйствования – резидентами Республики Беларусь специальных счетов для хранения купленной на внутреннем валютном рынке иностранной валюты в различных банках Республики Беларусь, а также на осуществление переводов с покупкой иностранной валюты в порядке и на цели ее использования. Данное решение принято в рамках реализации комплекса мер по внедрению механизма функционирования биржевого валютного рынка в режиме непрерывного двойного аукциона и направлено на улучшение условий ведения бизнеса субъектами хозяйствования, а также создание здоровой конкуренции между банками.

В ближайшие годы в условиях развития интеграционных экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза у нас в стране необходима дальнейшая либерализация валютного регулирования (в том числе, отказ от обязательной продажи части валютной выручки субъектами хозяйствования государству по официальному обменному курсу), что может способствовать как укреплению, так и ослаблению национальной валюты. Центральный банк может гибко регулировать баланс спроса и предложения валюты за счет изменения курса белорусского рубля, что может привести к некоторому повышению темпов номинального снижения курса и повышению его волатильности. С другой стороны, либерализация валютного рынка будет стимулировать приток капитала в страну, что снизит волатильность обменного курса.

Целесообразна в перспективе трансформация системы валютного регулирования в более современную, базирующуюся не только на ограничениях и запретах, а основанную на сочетании стимулов и ограничений.

Так, В.И.Ляшенко в своих работах подчеркивает, что стимулы и ограничения в кибернетических системах определенным образом комбинируются друг с другом, составляя тем самым специфический режим деятельности. С помощью этих комбинаций и формируется программа управления, направленная на достижение какой-либо цели. Причем либо стимулы, либо ограничения в подобном сочетании могут доминировать, влияя тем самым на степень активности поведения [2]. Данный подход, на наш взгляд, может быть использован применительно к организации национальной валютной системы.

В условиях необходимости либерализации валютного регулирования в Беларуси целесообразна разработка и реализация государством специального валютно-регуляторного режима, который может определяться как: 1) режим функционирования и развития валютного рынка, закрепленный институциональными нормами и обеспеченный совокупностью легальных нормативных средств; 2) определенный порядок регулирования, выраженный в комплексе средств, характеризующих особое сочетание взаимодействующих между собой разрешений, запретов, а также стимулов, создающих особую направленность валютного регулирования. В этом случае стимулы должны отражать общественные, в том числе социальные интересы, и основываться на принципе децентрализации.

Тогда валютно-регуляторный режим будет способствовать:

- изменению организации элементов в национальной валютной системе, итогом которого является создание новой системы связей, новой структуры и целостности, ориентированной на сочетание ограничений и стимулов;
- повышению гибкости мер валютного регулирования;
- разработке и использованию комплексных мотивирующих систем, стимулирующих приток валюты в страну;
- активизации использования инновационных инструментов валютной политики;
- повышению эффективности национальной валютной системы.

Валютно-регуляторный режим должен являться элементом национальной валютной системы и обеспечивать взаимосвязи между другими ее элементами.

В отличие от действующего режима функционирования внутреннего валютного рынка, который обеспечивается при помощи государственного валютного регулирования, новый валютно-регуляторный режим будет включать в себя не только нормы, правила, ограничения и условия работы субъектов экономики на валютном рынке, но и отражать взаимосвязи между всеми участниками национальной валютной системы (рис.1).



Рисунок 1- Структура национальной валютной системы

Источник: [Собственная разработка]

Новый валютно-регуляторный режим также в большей степени будет воздействовать на достижение конечных и промежуточных целей валютной политики.

Валютно-регуляторный режим будет включать в себя такие составляющие, как: валютные ограничения, органы валютного регулирования, режим функционирования внутреннего валютного рынка, участники валютного рынка и др.

Информационное обеспечение валютно-регуляторного режима представлено в таблице 1.

Критерием эффективности валютно-регуляторного режима для государства будет достижение целей, определенных государственной Валютной стратегией, для участников валютного рынка - субъектов хозяйствования - минимизация их транзакционных издержек при проведении операций с иностранной валютой. Другими словами, субъекты хозяйствования будут стремиться выбирать на валютном рынке такие нормы и стимулы валютно-регуляторного режима, использование которых максимизировало бы величину их дохода на единицу инвестиций или же минимизировало бы величину транзакционных издержек на получение этого дохода.

Для уменьшения негативного влияния валютного риска валютные стратегии субъектов хозяйствования должны базироваться на использовании инструментов хеджирования – производных финансовых инструментов – для нейтрализации риска изменения цены валютного актива в будущем. Хеджирование позволяет существенно улучшить результаты хозяйственной деятельности предприятия:

- страхуется риск неблагоприятного изменения курса иностранной валюты по отношению к национальной;

- снимается неопределенность в получении будущих доходов, более прозрачными становятся финансовые потоки;

- снижается стоимость привлекаемых кредитных ресурсов.

Таблица 1 – Информационное обеспечение валютно-регуляторного режима

Цели валютно-регуляторного режима	Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет
	Основные направления денежно-кредитной политики на текущий год
Субъекты, на которых распространяется действие валютно-регуляторного режима	Предприятия и организации различных форм собственности финансового и нефинансового сектора, индивидуальные предприниматели, физические лица.
Нормы, правила, ограничения и условия действия валютно-регуляторного режима	Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле», Правила проведения валютных операций, Инструкция о порядке совершения валютно - обменных операций с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и др.
Ресурсы, задействованные в процессе реализации режима	Средства государства, собственные и привлеченные средства субъектов хозяйствования и средства физических лиц
Стратегии участников, реализуемые в условиях объявленных целей	Валютная стратегия государства, валютные стратегии предприятий-экспортеров и предприятий-импортеров с использованием производных финансовых инструментов

Источник: [Собственная разработка]

Создание и реализация валютно-регуляторного режима, основанного на сочетании ограничений и стимулов, позволит повысить деловую активность субъектов хозяйствования, в большей степени либерализовать систему валютных отношений в Республике Беларусь.

Условия (режим) функционирования внутреннего валютного рынка и нормы, обеспечивающие поведение его участников будут выступать составляющей валютно-регуляторного режима.

Неотъемлемым атрибутом валютного рынка должно выступать присутствие функциональных элементов его регулирования. Современный валютный рынок – это институционально регулируемый рынок. Структура валютного рынка основывается на взаимном интересе контрагентов, валютном доходе, конструктивной конкуренции, коммерческом риске, системе институциональных регуляторов. Взаимосвязь валютного рынка с другими секторами финансового рынка (кредитного, фондового), которая проявляется в единстве участников и пересечении спектра инструментов и операций с ними, обуславливает необходимость организации данной системы регулирования по функциональному принципу, означающему применение единых норм к финансовым институтам разного типа при осуществлении ими одинаковых видов финансовых операций.

Необходим комплекс мер по регулированию валютного рынка на основе нового критерия (по элементам механизма функционирования эффективного рынка), который должен включать:

меры по повышению ликвидности валютного рынка, что означает построение процесса покупки и продажи валюты как легкого и доступного для каждого участника;

меры по повышению прозрачности валютного рынка, что возможно за счет публикации банками информации по клиентским депозитам и среднесрочным и среднемесячным объемам торговли валютой; а также ведения модуля открытых валютных позиций, что предполагает представление сводной информации по совокупным открытым валютным позициям клиентов;

меры контроля и снижения уровня риска на валютном рынке, что обеспечивает регулирование валютного рынка в целях повышения его эффективности. Совершенствование процедур валютного регулирования операций с производными финансовыми инструментами создаст необходимые условия для более активного использования резидентами эффективных стратегий управления и хеджирования валютных рисков.

Вышеназванные изменения организации элементов в национальной валютной системе будут способствовать созданию новой системы связей, новой структуры и целостности валютного рынка.

Литература

1 Правила проведения валютных операций: Утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.04.2004 г. № 72 (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск. –2015.

2 Ляшенко, В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В.И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк. – 2012. – 370 с.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Митюшина Ирина Леонидовна
ассистент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия

На сегодняшний день рыночная экономика предъявляет широкий спектр требований к системе управления предприятий. Для сохранения финансовой устойчивости и постепенного расширения производства нужно быстро реагировать на изменение хозяйственной ситуации и конъюнктуры рынка. Прибыль является многозначной экономической категории (рис.1)[1].

Для того чтобы рассмотреть формирование прибыли, обратим внимание на главные составляющие и рассмотрим функции прибыли.

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью для предприятия служит отражением чистого дохода. Во-первых прибыль оказывает экономический эффект на результат деятельности предприятия. Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией [4]. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. В-третьих, источником формирования бюджетов разных уровней является – прибыль. Поступление в бюджет происходит в виде налогов и направляется наряду с другими доходными поступлениями, а так же используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных, инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Для эффективности работы налога на прибыль организации необходимо обеспечивать прочность налоговой системы страны в условиях стабильности или в условиях экономического кризиса, и развивать инвестиционные процессы, которые будут содержать предпосылки для оздоровления экономики государства в целом и развития хозяйствующих субъектов различных форм собственности [3].

Процесс формирования прибыли на предприятии очень сложный и трудоемкий процесс. Прибыль является важным аспектом для предприятия. Она отражает финансово-хозяйственную структуру организации. Кредиторам позволяет оценивать возможности предприятия по возврату заемных средств, инвесторам - рациональность вложения инвестиций в субъект хозяйствования, поставщикам и партнерам оценить платежеспособность организации, а также снижение рисков по невозврату дебиторской задолженности.



Рисунок 1- Определение прибыли

Каждое предприятие ставит перед собой задачи получения максимальной прибыли. Эти задачи подразумевают определенный план (стратегию) развития предприятия, поэтому разрабатываются глобальные бизнес-планы предприятия, в которых отражается вся финансово-хозяйственная деятельность организаций. Финансовое планирование прибыли оценивает доходы и затраты в определенный период существования предприятия:

-доходы предприятия – это финансовая основа, которая подразумевает увеличение или рост экономических выгод в процессе получения активов (ресурсов, денежных средств, имущества) и погашения обязательств. Эти изменения отражаются увеличением капитала компании (кроме уставных вкладов собственников или акционеров) (рис.2.)[1];



Рисунок 2 - Формирование доходов предприятий

-затраты предприятия – весьма обширная экономическая категория, она показывает экономический показатель работы предприятия, показывающий расходы на разные виды деятельности предприятия, т.е. это уменьшение или снижение экономических выгод в процессе выбытия активов и возникновения обязательств. Такие изменения приводят к уменьшению капитала компании (кроме снижения уставных вкладов по решению собственников, акционеров).

На величину прибыли влияют различные факторы. Они оказывают как субъективный характер влияния, которые непосредственно связан с производственной деятельностью, так и объективный - независимый от его производственной деятельности (рис. 3).

←	→
<p>Объективные</p> <p>1) уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы</p> <p>2) нормы амортизационных отчислений</p> <p>3) конъюнктура рынка.</p>	<p>Субъективные</p> <p>1) организационная деятельность и технический уровень предпринимательской деятельности</p> <p>2) конкурентоспособность выпускаемой продукции и оказываемых услуг</p> <p>3) уровень производительности труда</p> <p>4) затраты на производство и реализацию продукции и услуг</p> <p>5) уровень цен на готовую продукцию и услуги.</p>

Рисунок 3- Факторы, влияющие на формирование прибыли организации.

На сегодняшний день действует порядок использования прибыли, который соответствует этапу становления рыночных отношений, т. е. коммерческие организации должны участвовать своей прибылью в формировании государственного бюджета, а оставшуюся часть прибыли должны распределить между собственником предприятия и собственником заемного капитала и других финансовых ресурсов [5].

В законе «О предприятиях в Российской Федерации» в статье 62 записано: «Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), поступает в полное его распоряжение. Предприятие самостоятельно определяет направления использования чистой прибыли, если иное не предусмотрено Уставом».

Механизм воздействия финансов на эффективность ведения хозяйства зависит от характера распределительных отношений, конкретных форм и методов их организации, их соответствия уровню производительных сил и производственных отношений. Ориентиром для установления соотношения между накоплением и потреблением должно быть состояние производственных фондов и конкурентоспособность выпускаемой продукции. В процессе распределения чистой прибыли предприятие вправе самостоятельно определить способ распределения прибыли.

Распределение чистой прибыли может быть осуществлено посредством образования специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления, резервных фондов, либо непосредственным ее распределением по отдельным направлениям.

В первом случае предприятие должно составить сметы расходования фондов потребления и накопления в виде дополнения к финансовому плану. Во втором случае распределение прибыли отражается непосредственно в финансовом плане.

Таким образом, процесс оздоровления экономики, дальнейшее развитие предпринимательской деятельности в производственной сфере во многом будут предопределять максимальное получение прибыли за счет интенсивных факторов, роста инвестиций в реальный сектор экономики и создания эффективной налоговой системы.

Литература

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2013. - 350 с.
2. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / М.И. Тертышник. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 328 с.
3. Соловьева Н.Е. Анализ нормативно-правового регулирования налога на прибыль организаций/ Н.Е. Соловьева, В.В. Мизенко// Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: материалы III Международной научно-практической конференции (г. Белгород, 8 сентября 2015 г.) / под науч. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Ю.В. Всяких. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2015.– 182 с.
4. Флигинских Т.Н., Митюшина И.Л. Современные методы и подходы управления прибылью предприятия// Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем / Материалы 2 международной научно-практической конференции.- 2014.-140с.
5. Официальный сайт Управление финансами. План мероприятий по совершенствованию управления прибылью [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.deepfinance.ru/finances-2639-2.html>

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*Молчанова Людмила Анатольевна,
доцент Белгородского государственного
аграрного университета им. В.Я. Горина,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

Значительным фактором, отражающим состояние международных финансовых отношений и развитие мирового сообщества, является глобализационный процесс, в котором принимает участие большое количество стран, отличающихся своим экономическим и политическим развитием. Характерной особенностью глобализации финансовых рынков является то, что они обеспечивают возможность свободного движения финансового капитала. Поскольку капитал является одним из необходимых инструментов производства, каждая страна должна быть конкурентоспособной в его привлечении.

В современном мире все более актуальную роль начинает приобретать финансовая глобализация, которая распространилась на всех уровнях национальной и международной финансовой системы. Чем выше уровень финансовой глобализации, тем чаще страна является участником мировых экономических процессов. Поэтому возникает необходимость в обобщении преимуществ и недостатков данного процесса для всех участников мирового финансового рынка.

С каждым шагом в сторону развития экономических связей между странами, появляются все новые и новые ареалы распространения сначала национального, а затем и мирового продукта. Такое явление как финансовая глобализация отражается на экономике стран по-разному. Неспособность, неготовность финансовой системы принять всю ту мощь разнообразных финансовых институтов, финансовых инструментов, в том числе и факторов производства, провоцирует появление негативных социально-экономических явлений для стран, которые только развиваются. Открытость границ для новых возможностей повышает риски связанные с безопасным функционированием национальной экономики, что, в свою очередь дестабилизирует финансовый рынок.

Следовательно, перед государством возникает проблема относительно предотвращения или частичного упрощения негативных последствий финансовой глобализации. Поэтому неоднократно и ученые, и экономисты пытались исследовать все стороны данного процесса [1-4]. Основными причинами развития глобальной финансовой системы стали не только выход на межнациональный уровень производства и расширение финансово-перераспределительных отношений между странами, но и упрощение перемещения финансовых потоков на уровне отдельных стран и международных финансовых организаций. Расширение финансового рынка – это явный признак финансовой глобализации. А для измерения уровня глобализации, как страны, так и ее финансового рынка в мировом хозяйстве используется индекс глобализации и показатели глобализованности финансовой сферы.

Существует также индекс глобальной конкурентоспособности, определяющий конкурентоспособность в 12 сферах: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая среда, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансовых рынков, технологическое развитие, размер внутреннего рынка, уровень развития бизнеса и инновации.

К финансовой глобализации присоединились почти все страны мира, и Россия не исключение. Первыми фактическими признаками участия России в процессах финансовой глобализации начали появляться с поступления прямых иностранных инвестиций в конце 1990-х – начале 2000-х гг. В настоящее время основными направлениями финансовой глобализации является развитие: банковской сферы, фондового рынка и рынка финансовых услуг. К формам финансовой глобализации можно отнести: глобализацию финансовых

инструментов (перемещение капитала, появление инновационных ценных бумаг) и глобализация финансовых институтов (расширение границ для сотрудничества инвестора с потенциальным объектом инвестирования, расширение спектра финансовых услуг).

Посредниками на глобальном финансовом рынке (финансовом пространстве) выступают транснациональные компании (ТНК), транснациональные банки (ТНБ) и международные организации. ТНК обеспечивают интенсивное движение финансовых ресурсов между границами стран. Важным является то, что на отечественный рынок приходят компании с мировым именем и значительным опытом (Raiffeisen International Bank Holding, BNP Paribas Group). ТНБ осуществляют расчетные операции в банках-партнерах из разных стран, и открывают за рубежом дочерние банковские учреждения, и собственные филиалы. Появление иностранных банков и привлечение дешевых кредитных ресурсов в России должны были бы уменьшить процентные ставки, однако в силу экономических и политических факторов такое преимущество либерализации экономики в стране практически не используется.

Международные финансовые организации формируют валютно-финансовые связи между всеми группами стран. Кроме этого международным организациям отведена роль регулятора мирового валютно-финансового пространства. На сегодня насчитывается множество организаций, которые способствуют решению глобальных экономических проблем в мировом сообществе.

Однозначным положительным результатом глобализационного процесса является экономический рост страны (рост ВВП), проявляющийся посредством привлечения иностранного капитала, или за счет внедрения новых технологий и повышения производительности факторов производства (табл. 1).

Таблица 1 - Основные предпосылки и последствия финансовой глобализации

Признак	Характеристика
Предпосылки	<ul style="list-style-type: none"> – научно-технические; – информационные; – производственно-технические; – экономические; – политические; – социальные; – экологические
Общие последствия:	<p>Положительные:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рост объема внешней торговли и рынков сбыта продукции; – доступ к ресурсам других стран (привлечение инвестиций); – рост конкуренции; – использование преимуществ международного разделения труда; – поручение новейших технологий – экспансия национального капитала на зарубежные рынки <p>Отрицательные:</p> <ul style="list-style-type: none"> – неконтролируемый приток дешевой неквалифицированной рабочей силы; – уменьшение налоговых поступлений и уровня управляемости финансового сектора; – банкротство неконкурентоспособных финансово-кредитных институтов; – высокий уровень зависимости страны; – распространение терроризма, транснациональной преступности.
Начало глобализационных процессов в России (90-е гг.)	<p>1) прилив прямых иностранных инвестиций; следствие:</p> <p>—————> 2) макроэкономическая стабильность и экономический рост;</p> <p>—————> 3) закрепление России на мировом рынке товаров (рост крупного бизнеса)</p> <p>—————> 4) развитие инфраструктуры, увеличение поступлений и расходов государственного бюджета, повышения уровня занятости и уровня потребления</p> <p>—————> 5) развитие финансового сектора (банковского и страхового)</p>
Государственная поддержка (во избежание негативных проявлений)	<ul style="list-style-type: none"> – контроль налоговой функции (усовершенствования фискальной политики) – стимулирование к расширению доступа к глобальным финансовым инструментам – совершенствование монетарной политики – поддержка и стимулирование развития неправительственных организации

Страны-инвесторы из-за глобализации финансовых рынков перемещают свой капитал в более прибыльные сферы и объекты инвестирования. Это свидетельствует об уровне доверия инвестора к определенной стране, уровень привлекательности конкретной страны для потенциальной страны-инвестора. Кроме того, финансовая открытость национальной экономики упрощает доступ правительства и субъектов хозяйствования к глобальным финансовым рынкам.

Таким образом, процессы глобализации свидетельствуют, что конкуренция – один из главных негативных последствий для национального производителя товаров и услуг порождающий обострение международной финансовой конкуренции, что, в свою очередь приводит к необходимости в углублении международной специализации отдельных стран, к снижению стоимости ресурсов и услуг не только на национальном, но и на мировом уровне.

Также необходимо отметить следующие недостатки финансовой глобализации:

1) асимметричность результатов для различных групп стран (преимущества получают только развитые страны или индивиды), возникают конфликты на региональном, национальном и интернациональном уровнях;

2) нестабильность мировой финансовой системы, что влечет за собой региональную и глобальную нестабильность из-за взаимозависимости национальных финансовых систем на мировом уровне;

3) снижение регуляторной роли национальных государств, усиливающей значение наднациональных образований и влияния ТНК;

4) дестабилизация экономики посредством массового оттока капитала, что приводит к подрыву стабильности курса национальной денежной единицы и снижение золотовалютного резерва;

5) рост мировой задолженности стран по внешним заимствованиям, способствующим долговой зависимости стран-должников от стран-кредиторов;

6) распространение использования оффшорных зон в международном бизнесе, что приводит к сокрытию необлагаемых средств от национального и международного контроля.

Литература

1. Львов Д.С. Россия в глобализирующемся мире: Стратегия конкурентоспособности / Российская академия наук, отделение общественных наук, секция экономики; акад. Д.С. Львов [и др.]. – М.: Наука, 2012. – 507с.

2. Муталимов В.А. Тенденции глобализации в условиях мирового экономического кризиса // Материалы международной конференции: "Dünya iqtisadiyyatının inkişaf mərhələləri: tarixilik və müasirlik" // mövzusunda beynəl -xalq konfransin materialları(15–16 may).– Bakı: «İqtisad Universiteti», 2009. С.178-182.

3. Бархатов И.В. Формы и модели глобализации как основополагающая тенденция мирового развития. [Электронный ресурс]. URL: <http://oldcsu.csu.ru/files/history/068.pdf>.

4. Молчанова Л.А. Финансовые посредники и их роль в развитии финансового рынка / Л.А. Молчанова, С.В. Хохлова// Экономика и предпринимательство / Изд-во Редакция журнала «Экономика и предпринимательство» № 1, 2015.- С. 907-90.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

*Шанина Алла Николаевна,
старший преподаватель кафедры финансов,
инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
г. Белгород Россия
Шанин Алексей Сергеевич
Аспирант БУКЭП,
г. Белгород Россия*

Изначально условиями формирования основ рыночной экономики было заложено наличие эффективно организованного финансового рынка, выступающего особой и необходимой средой для успешного ее функционирования, а также развития социальной сферы. Исследования показали, что «...финансовый рынок возник в результате появления потребности в дополнительной форме мобилизации средств для финансового обеспечения развития экономики государства, но кроме того, он также является определенным финансовым барометром экономики, который эффективно работает при низких темпах инфляции, стабильной законодательной и нормативной базе, благоприятном политическом климате и определенном балансе интересов в обществе» [1].

Учитывая незначительный период функционирования, российский рынок имеет определенные недостатки, требующие устранения, для чего необходимо тщательно исследовать тенденции, сложившиеся в рамках отечественного и международного финансового рынка. Формирование эффективного финансового рынка требует целостного подхода и согласованных решений относительно стратегии его развития.

Становление и развитие рынка финансовых услуг является одной из условий эффективного функционирования всех сфер и звеньев экономики страны.

Пройдя этапы возникновения и становления, отечественный финансовый сектор находится в стадии жесткой конкурентной борьбы как со стороны российских, так и иностранных финансовых учреждений.

Каждый из участников рынка вступает в сложную борьбу за ресурсы, доходы и возможности.

Кроме того, наблюдается тенденция к универсализации финансовых учреждений, увеличивающих конкуренцию и требующая искать новые направления развития собственного бизнеса.

Особенно актуальной становится взаимодействие финансовых учреждений, в частности банков и страховых компаний, как активных участников финансового рынка, способных реально влиять на него.

Взаимодействие банков и страховых компаний может приобретать различные формы, среди которых банковское страхование, страхование банковских рисков и предоставление страховым компаниям банковских услуг – размещение средств, расчетное обслуживание и др.

Обозначенная проблема, прежде всего, имеет общегосударственное значение, поэтому данной тематике предоставляется немало внимания, как со стороны ученых, так и практиков. Не остаются в стороне и правительственные структуры. Значительный вклад в разработку вопросов функционирования финансового рынка и деятельности коммерческих банков на нем принадлежит зарубежным и отечественным ученым, среди которых: Г. Марковиц, Г. Мертен, Ф. Мышкин, Е. Петерс, А. И. Басов, В.И. Колесников, Ю. И. Львов, Я. М. Миркин, Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, Л.А. Молчанова [3-4] и другие.

Однако не все аспекты очерченной проблемы нашли отражение в их публикациях.

В частности, рыночная среда определяет существование различных формирований, которые охватывают рыночные элементы и экономические составляющие, связывающие их друг с другом с учением экономической природы и правовых условий. Наиболее типичным является выделение рынков по признаку субъектов и предметов обращения.

В современных условиях хозяйствования консолидация финансовых ресурсов происходит с применением механизма и инструментария финансового рынка, что вместе с ускорением темпов реформирования финансовой сферы значительно осложняет механизмы протекания процессов формирования, функционирования и регулирования политики банковских учреждений, вызывая настоятельную потребность в дополнительном исследовании.

Сегодня на рынке финансовых услуг определился ряд тенденций и направлений развития, влияющих на качество и специфику услуг финансовых учреждений. К ним, в частности, можно отнести доминирование банковского сектора над всеми другими на финансовом рынке. Так, финансовый рынок России развивается по международным стандартам. Глобализация мировых экономических процессов и их влияние на финансовый сектор также существенно сказываются на тенденциях, которые господствуют в финансовом секторе экономики. Производными от этого являются процессы слияния и поглощения российских финансовых учреждений иностранными корпорациями, группами компаний, холдингами и т. п.

В связи с процессами глобализации на межгосударственном уровне принимаются соглашения об универсализации требований к деятельности финансовых институтов, усиливается влияние транснациональных финансовых корпораций, увеличиваются объемы трансграничного перемещения капиталов.

Важной закономерностью развития современного финансового рынка стала тенденция к универсальности и комплексности финансовых услуг клиентам. С ростом финансовой грамотности населения растет заинтересованность в услугах небанковских финансовых учреждений.

Практика свидетельствует, что на протяжении последних 15 лет проблема российского рынка финансовых услуг состоит «...в отсутствии у него финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционного спроса со стороны реального сектора экономики, решение которой предполагает создание условий, дающих возможность дополнительно привлечь внутренние финансовые ресурсы, в частности, сбережения населения и «теневой капитал» к инвестиционной деятельности, а также создать привлекательные условия для иностранных инвесторов. Итак, остается проблема мобилизации ресурсов» [2].

Кто может осуществлять мобилизацию финансовых ресурсов и что этому препятствует? Во-первых, это банки. Однако количество банков в России достаточно большое (порядка 850 банков). Кроме того значительная часть средств обслуживает «теневой» капитал, а также в форме сбережения населением вне банков.

Во-вторых, «...аккумуляцией и инвестированием финансового капитала занимаются разнообразные участники фондового рынка: инвестиционные компании и фонды, трастовые компании (доверительные общества). Весомыми участниками фондового рынка могут быть пенсионные фонды. В развитых странах эти заведения в последнее время играют все более значимую роль в инвестиционной деятельности, аккумулируя значительные средства и инвестируя их, в основном, в акции частных компаний. Банки также выступают потенциальными игроками на рынке ценных бумаг, поскольку последние являются привлекательным источником обеспечения ликвидности» [2].

Однако все это справедливо в условиях развитого фондового рынка, развитие которого в России довольно слабое и выражается в «...недостаточной ликвидности, преобладании государственных ценных бумаг, наличием непрозрачной деятельности эмитентов и профессиональных участников рынка, неразвитостью правовой базы, и несоответствием ее современным требованиям деятельности на рынке финансовых услуг» [2]. Кроме того, преобладает низкий технологический уровень функционирования рыночной инфраструктуры и корпоративной культуры, а также недостаточная осведомленность большей части населения по вопросам фондового рынка.

Недостаточная ликвидность российского фондового рынка объясняется малыми объемами финансовых потоков, которые возвращаются на нем. Ликвидность фондового рынка

определяется тем, насколько он может обеспечить достаточный спрос на определенные ценные бумаги. Следует отметить, что в настоящее время ликвидность фондового рынка достаточно низкая.

Банковская система России является наиболее конкурентоспособным звеном финансового сектора экономики и, соответственно, в ходе проведения ряда мероприятий по повышению качества ее функционирования может эффективно действовать в условиях дальнейшей либерализации внешнеэкономических отношений. К конкретным мероприятиям развития российского банковского сектора можно отнести:

- создание современного банковского законодательства с ориентацией современную международную практику;
- создание и постоянное совершенствование системы банковского надзора.

В теории и практике государственного регулирования общепринято, что центральный банк выполняет функции надзора, контроля и регулирования банковской и монетарной системах, что закреплено в законодательных актах. Однако в некоторых странах мира, и Россия не исключение, убедились, что центральный банк не всегда выполняет эти функции эффективно. По этим причинам во многих европейских странах его лишили таких функций, как таргетирование инфляции. Это достаточно глубокие изменения, нарушающие установленные порядки в денежно-финансовой системе.

Таким образом, в целом государственная политика в сфере повышения эффективности функционирования российского финансового рынка должна включать единый сбалансированный комплекс мероприятий, направленных на обеспечение стабильности и устойчивости финансовой системы, эффективный контроль движения финансовых потоков, рациональное использование финансовых ресурсов.

Кроме того, учитывая объективные тенденции современного финансового рынка, необходимо формирование адекватной средне - и долгосрочной финансовой политики на макроуровне. Государственная финансовая политика должна быть направлена на совершенствование рыночного ценообразования и наиболее важные для российской экономики базовые товары, обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры. В том числе следует серьезное внимание уделить сегменту производных финансовых инструментов финансового рынка, повышению эффективности учетной системы, противодействия спекулятивной практике биржевой торговли. Эффективное регулирование рынка деривативов требует формирования соответствующих современных нормативно-правовых основ, принципов, стандартов и технологий регулирования участников. Следует формировать государственную финансовую политику с конкретной целью повышения эмиссионной активности корпоративного сектора экономики, прежде всего рынка акций, что создаст предпосылки капитализации отечественного производственного сектора.

Литература

1. Калинин И.А. Механизмы мобилизации финансовых ресурсов в инвестиции реформируемых предприятий [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.10 / И. А. Калинин. - Ростов н/Д, 2000. - 22 с
2. Суэтин А.А. Финансовые рынки в мировой экономике [Текст] / А.А. Суэтин. – М.: «Экономистъ», 2008. – 587 с.
3. Молчанова Л.А. Функции и модели регулятивной инфраструктуры финансовых посредников: международный опыт и российская действительность [Текст] / Л.А. Молчанова, А.И. Черных, И.Н. Гюнтер//Финансы и кредит/ Изд-во ИД «Финансы и кредит» № 8, 2014.-С. 9-13
4. Молчанова Л.А. Механизм регулирования и надзора финансовых посредников, представителей банкострахового рынка [Текст] / Л.А. Молчанова, А.И. Юсупова// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция – аналитический журнал, вып. 4- Москва, ИТКОР, 2011.- С. 644-648

Секция 5 «БАНКИ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ»

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*Балабанова Татьяна Валерьевна,
первый проректор, профессор кафедры
учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ»,
доктор экономических наук,
г. Белгород, Россия;*

*Коваленко Светлана Николаевна,
и.о. зав. кафедрой учета, анализа и аудита,
доцент, кандидат экономических наук,
Букреева Лилия Михайловна
аспирант НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия*

Ресурсная база любого кредитного учреждения является необходимым элементом для планирования стратегических и тактических направлений деятельности, так как именно от объема привлеченных средств зависит возможность коммерческого банка участвовать в кредитных и других операциях. Такими ресурсными параметрами, кроме собственного капитала, выступают средства, привлеченные данными организациями из разного рода депозитов, включая текущие счета юридических и физических лиц, срочные депозиты прочих субъектов рынка, а также ресурсы, привлеченные недепозитными методами. То есть, реализация основополагающей функции денежно-кредитного посредничества в экономической среде предполагает мобилизацию и концентрацию банками временно свободных денежных средств агентов с последующим направлением привлеченных таким образом ресурсов на удовлетворение временных потребностей хозяйства в дополнительном капитале.

Для формирования активной позиции кредитной организации на финансовых рынках целесообразно, на наш взгляд, осуществлять политику мобилизации ресурсов. Указанный элемент охватывает выбор и принятие банком решений для достижения поставленных задач. Следует отметить, что при выработке политики по мобилизации ресурсов кредитное учреждение реализует определенные цели, а именно, прибыльность, соблюдение требований контролирующих структур, ликвидность, минимизация затрат, ориентация на адаптивную составляющую, объемы и рынок услуг.

Анализируя показатели коммерческого банка, отвечающие за равновесие соотношения прибыльности и ликвидности, укажем, что, несмотря на свою активную деятельность, стратегия последних лет остается неизменной, при этом наряду с ростом привлечения и размещения средств их удельный вес в балансе остается неизменным. Следует отметить тот факт, что общая цель коммерческого банка, а именно, максимизация прибыли зависит от объема и цены привлеченных видов банковских ресурсных элементов. Обозначенная цель важна не только для увеличения собственного капитала через тезаврацию доходов (увеличение капитала за счет прибыли), но и для обеспечения в обозримом будущем притока новых клиентов, поскольку свидетельство о доходности банковского сектора является сигналом для инвесторов о его устойчивом экономическом положении.

Более того, в процессе анализа деятельности кредитного учреждения необходимо учитывать и то, что банковская деятельность рискованная сфера, в связи с чем, не менее важной составляющей выступает надежность банковской структуры. Суть, которой заключается в мобилизации стабильных элементов ресурсной базы и предусматривает

реализацию таких целей, как соблюдение требований контролирующих органов и обеспечение текущей и абсолютной ликвидности. При этом, требования регулирующих органов можно сформулировать как внешние ограничения по мобилизации банковских ресурсов, которые обеспечивают платежеспособность банка, а также связь между источниками средств и их использованием.

Банковская сфера в основу своей деятельности ставит приоритеты клиентов, размещая привлеченные средства в менее рискованные операции, которые причисляют к количественным параметрам. По нашему мнению, под количественными операциями целесообразно понимать максимально возможную минимизацию рисков обращения привлеченных ресурсов и стремление к тому, чтобы больше средств осталось на банковских счетах [5].

Суть минимизации рисков ликвидности, касающихся привлечения ресурсов, сводится в свою очередь к следующему: заимствованные ресурсы находятся под воздействием таких частных рисков ликвидности, как риск досрочного снятия денежных средств и риск отсутствия денежных соглашений. Указанный риск возникает в том случае, когда кредитное учреждение практикует трансформацию сроков своих сделок. Более того, перед банковским сектором, в процессе его деятельности по привлечению клиентских ресурсов возникает неоспоримая проблема постоянного поддержания платежеспособности (текущей ликвидности). Поэтому первостепенной задачей политики мобилизации банковских ресурсов является соблюдение той самой текущей ликвидности. Отсюда следует, что посредством банковской деятельности должны быть реализованы качественные цели ликвидности, среди которых постоянное выполнение претензий платежа по депозитным услугам и создание ликвидных резервов [2].

Следовательно, дальнейшая цель в отношении мобилизации ресурсов - это минимизация затрат на их формирование. И чтобы реализовать отмеченную нами цель, необходимо выполнить ряд мероприятий, представленных на рисунке 1.

Следующим видом мобилизации ресурсов выступает формирование цели, ориентированной на адаптацию. В частности, неопределенность будущей потребности в банковских ресурсах требует организации гибкой структуры ресурсной базы, которая бы, в свою очередь, смогла учитывать постоянное изменение потребности в средствах банка. Причем гибкость ресурсной базы зависит от изменения состава ее элементов и изменения процентных ставок на привлечение средств. Если у кредитного учреждения преобладают краткосрочные ресурсы, это свидетельствует о высокой сменности состава. Разная чувствительность ресурсов к изменению процентных ставок определяет способность адаптации мобилизованных средств к изменению процентных ставок на рынке [1].

Основополагающей задачей политики коммерческого банка по мобилизации ресурсного потенциала является формирование приемлемых средств для дальнейшего их размещения путем лучшей реализации. Данный параметр требует сравнения ресурсов посредством выбора наилучших элементов путем их качественной оценки.

Из вышеизложенных параметров мобилизации ресурсного потенциала одним из приоритетных способов определения качества является, на наш взгляд, развитие таких критериев принятия решений, как:

1. Приоритетность и степень учета банковских нормативов. В рамках имеющегося зарубежного опыта, можно установить, что ресурсный капитал банка реализуется в нормативных документах через показатели ликвидности с разными коэффициентами. Причем, если ресурсы в нормативах о ликвидности определяются с коэффициентом более 70% в пассивных составляющих ликвидности, то качество этих компонентов высокое, а инструменты с менее чем 70 % коэффициентом ликвидности имеют низкое качество. Более того, ресурсный капитал целесообразно оценивать по-разному в нормативах ликвидности, так как с усложнением масштабов деятельности, повышением уровня менеджмента возникает дополнительная необходимость в своевременности выполнения обязательств.



Рисунок 1 - Мероприятия, направленные на минимизацию затрат по формированию ресурсного капитала

2. Затраты на минимальные резервы. Банковские структуры формируют перед собой цель максимальной минимизации обязательных резервов. Данного параметра можно достичь путем изменения структуры обязательств, а именно ориентироваться на такие элементы, по которым обязательные резервы являются минимальными.

3. Критерий стабильности. Стабильность предопределяет ликвидность установленного вида ресурса относительно негативных колебаний состава ресурсного капитала. По отношению к другим критериям показатель стабильности имеет неоспоримое значение, так как срочность ресурсов формируется, в первую очередь, при их размещении. Кроме того, параметр стабильности по-разному проявляется в отношении других критериев. Так, сберегательные сертификаты имеют высокую стабильность и высокая степень учета в банковских нормативах, что является причиной высоких затрат. Депозиты до востребования, наоборот, имеют низкую стабильность и низкая степень учета в банковских нормативах, их низкие процентные расходы благоприятно влияют на ситуацию доходности [4].

4. Критерий изменения процентных ставок. Рассматриваемый критерий указывает на чувствительность отдельных составляющих ресурсной базы при изменении процентных ставок. Так, при исчислении процентов по сберегательным сертификатам не принимаются во внимание рыночные изменения, в связи с чем, указанный вид ресурсов не проявляется в изменениях процентных ставок. Формирование процентов по срочным вкладам (с незначительным сроком) находится под постоянным воздействием рыночных механизмов, поэтому процентные ставки этого ресурсного элемента могут изменяться в любой момент. Итак, краткосрочные ресурсы указывают на высокую изменчивость процентных ставок.

6. Проблема оптимального уровня дивидендной ставки. Значительный уровень дивидендов может быть основанием, как успешной финансовой деятельности банковской структуры, так и свидетельствовать о вероятности его банкротства, так как во время

интенсивного оттока средств из банка формируются высокие дивиденды. В связи, с чем необходимо, чтобы банки экономически обосновывали уровень дивидендной ставки.

7. Критерий влияния банка на мобилизацию ресурсов. Отмеченный нами критерий указывает на пределы влияния банковского механизма на отдельные ресурсы. Так, воздействие кредитного учреждения на сберегательные сертификаты высокая, поскольку объем и сроки последних определяются им самостоятельно. Степень влияния, оказываемая банком на вклады до востребования, незначительная, так как их объем определяется поведением платежного оборота. После того как развиты критерии мобилизации ресурсов банка, целесообразно сделать анализ инструментария по вышеназванным критериям. В частности, все банковские ресурсы в соответствии с критериальной оценкой имеют определенную степень учета в законодательно установленных нормативах, влияющие на прибыль банка, указывают на стабильность состава ресурсной базы, являются причиной различных расходов на минимальные резервы и при начислении процентов по каждому из ресурсов являются постоянными или переменными [6]. Поэтому по вышеназванным критериям банк должен провести сравнительный анализ инструментов мобилизации ресурсов.

Между тем как рамочные условия инструментария ресурсного потенциала кредитной организации следует рассматривать факторы, влияющие на использование банковских ресурсов, определяющих объем и структуру мобилизованных средств. По нашему мнению, факторы целесообразно представить в виде следующих групп (рисунок 2).

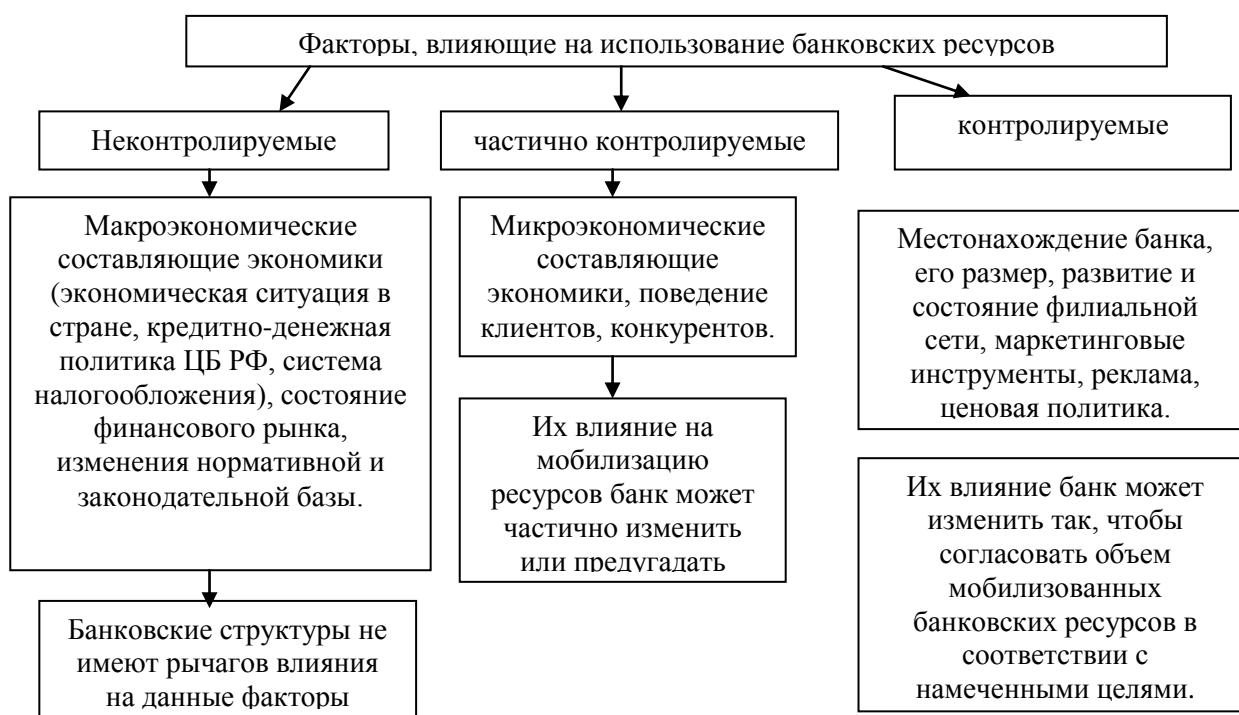


Рисунок 2 - Факторы, влияющие на использование ресурсного потенциала кредитной организации

На наш взгляд, значимым фактором успешности кредитной политики коммерческого банка вполне корректно считают процентную политику. Причем объектами ценовой политики в сфере депозитной деятельности являются: размеры процентных ставок; условия начисления и уплаты процентов; минимальная сумма для открытия депозитного счета; возможности установления индивидуальных процентных ставок для отдельных категорий клиентов. От ценовых параметров депозитов конкурентная среда требует такой же гибкости, как и от ассортимента услуг, то есть цены на депозитные продукты должны постоянно реагировать на рыночные изменения. Разработанный с максимальным учетом рыночных требований, депозитный продукт не может быть реализован сам по себе [3]. Для этого

необходимо разработать взвешенную сбытовую политику, которая бы предусматривала возможности комплексного обслуживания клиентуры, пакетирование банковских продуктов, совместный сбыт и тому подобное.

Таким образом, стабильное развитие отечественной экономики в значительной степени зависит от уровня достаточности ресурсного потенциала банков, выступающих основой для роста инвестиционной активности в стране, преодоления экономического кризиса, а также интеграции банковской системы в мировое сообщество.

Литература

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учеб. / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Юрайт, 2014. - 422 с.
2. Герасимова, Е.Б. Комплексный экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] / Е.Б. Герасимова // Финансы и кредит. - 2013. - №22. - С. 18-22
3. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учеб. для вузов/ О.И. Лаврушин - М.: Финансы и статистика, 2014. – 460 с.
4. Матлин, А.М. Проблемы формирования ресурсной базы коммерческих банков [Текст]: / А.М. Матлин // Управление в кредитной организации. - 2011. - № 5. - С. 42 – 54.
5. Тагирбеков, К.Р. Основы банковской деятельности [Текст]: учеб. пособие/ К.Р. Тагирбеков. - М.: ИНФРА-М: Весь Мир, 2014. – 720 с.
6. Смирнов, Ю. Н. Анализ эффективности формирования ресурсной базы кредитных организаций [Текст]: / Ю.Н. Смирнов, Р.И. Сибиш // Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. - 2013. - № 14. - С. 21.

О ПЕРСПЕКТИВАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ: ЖИЗНЬ ИЛИ ВЫЖИВАНИЕ?

Гулько Анжелика Анатольевна
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
Белгород, Россия
Чорба (Зозуля) Валерия Петровна
Белгород, Россия

Эволюция института региональных банков в России и зарубежный опыт функционирования региональных кредитных организаций в странах с развитой экономикой в полной мере доказали их необходимость и значимость [1,4,5]. Вопросы функционирования региональных банков как подсистемы национального банковского сектора, оказывающей непосредственное влияние на формирование эффективного финансово-кредитного механизма на региональном уровне, обеспечение не только стабильности и безопасности банковской системы государства в целом, но и повышения ее вклада в процесс возобновления роста экономики, а также необходимости выделения региональных кредитных организаций в отдельную структурную единицу банковской системы в последнее время довольно активно поднимались в научной среде и обсуждались банковским сообществом.

При этом следует отметить неоднозначность трактовки самого понятия «региональный банк». Ученые Рыкова И.Н. и Андреянова Е.В. на основе исследования и систематизации существующих подходов к определению сущности регионального банка определили в качестве основных клиентоориентированный; учредительский; статистико-административный подходы и подход, в основу которого положено значение банка для территории данного региона. При этом они предложили дополнительные характеристики, с

учетом которых ими было сформулировано достаточно емкое, на наш взгляд, определение понятия «региональный банк» с акцентом на необходимость нацеленности его деятельности на развитие экономики региона - организация, собственный капитал которой сформирован посредством концентрации ресурсов региональной экономики, осуществляющая финансово-посреднические специализированные операции на территории региона с целью развития его экономики, и зависящую от финансового состояния юридических и физических лиц данного региона [6, с. 27].

Автор Зверькова Т.Н. при определении экономической сущности регионального банка особое значение придает формулировке миссии и стратегии данной структурной единицы банковской системы, отмечая, что в основе деятельности банка изначально должны отражаться задачи его «именно как регионального и эффективного «участника экономики» [4, с. 38]. Региональный банк в трактовке ученого – это банк, «имеющий территориальное расположение головного офиса в регионе, являющийся частью целостной и административной системы экономического комплекса региона (ставящий перед собой главную цель – способствовать развитию своего региона), в формировании капитала которого принимают основное участие местные предприятия и органы власти, строящий свое развитие с учетом экономических особенностей региона, осуществляющий обслуживание специфического цикла воспроизводства региональной экономики посредством оказания банковских услуг и участия в комплексных программах экономического развития региона» [4, с. 81]

Ученый Г.Н. Белоглазова рассматривает региональные банки в контексте их принадлежности к двум основным группам: кредитные организации, прямо или опосредованно находящиеся под контролем исполнительных органов субъектов Федерации, и банки, контролируемые частным капиталом.

О.И. Лаврушин считает региональными муниципальные банки, удовлетворяющие потребности определенного города и банки, которые обслуживают главным образом местных клиентов одного региона.

Отдельные авторы, определяя экономическое содержание данного понятия, рассматривают уровень развития и устойчивость функционирования региональных банков в качестве одного из важнейших элементов системы обеспечения банковской безопасности [2, с. 13].

Нет однозначной трактовки понятия регионального банка и в практике банковского дела. До сих пор данный термин не находил отражения и в документах Банка России². По сути конкретное определение регионального банка можно было найти лишь в одном программном документе - Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года – как банка, имеющего представительства в 20 и менее субъектах Российской Федерации. Впрочем и это определение, включающее только один критерий отнесения кредитной организации к категории регионального банка, представляется не совсем корректным.

Вопрос законодательного закрепления понятия «региональный банк» неоднократно поднимался Ассоциацией российских банков, вернее предлагаемого ею термина «локальный банк», который представляется нам более точным.

При определении возможных мер сохранения и повышения жизнеспособности региональных банков, обеспечения их устойчивого стабильного развития подчеркивалась необходимость дифференциации регулятивных требований, в частности применительно к вопросам капитализации, организационной структуры, сфер и территории деятельности, технологической оснащенности банков. Однако идея пропорционального регулирования, предложенная банковским сообществом более десяти лет назад, долгое время не находила поддержки со стороны Центрального банка.

² Если не считать таковым отнесение в его годовых отчетах к региональным банкам всех кредитных организаций, зарегистрированных не в Москве и Московской области (Московском регионе).

Выступление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на Международном финансовом конгрессе в Санкт-Петербурге 30 июня т.г., предложившей обсудить с банковским сообществом идею внедрения нового вида кредитной организации – регионального банка, по сути отразило изменение позиции Центрального банка в части возможности введения отдельного регулирования для ряда коммерческих банков. Уже 28 июля был опубликован проект федерального закона о региональных банках [7].

В соответствии с указанным документом критериями получения кредитной организацией статуса регионального банка названы:

- величина активов не более 7 миллиардов рублей;

- право осуществления банковских операций, предусмотренных указанным Федеральным законом, «исключительно на территории субъекта Российской Федерации, в котором находится постоянно действующий исполнительный орган кредитной организации, и на территории субъектов Российской Федерации, граничащих с ним»³.

Такое определение несет в себе некоторые опасности. В частности, в первую очередь это касается законодательного определения предельного размера активов для рассматриваемого вида кредитных организаций. Оно может повлечь манипулирование банком объемом своих активов для изменения своей «категории» в будущем с учетом складывающихся тенденций - ситуации на финансовых рынках, принимаемых мер регулятором и т.д.

Предложенные территориальные ограничения также представляются не совсем корректными. Например, означает ли ограничение деятельности территорией соседних субъектов то, что в Москве смогут работать только региональные банки из областей, граничащих с Московской областью? Следует учесть и географические связи клиентов многих региональных банков, которые не ограничиваются территориальными «пределами», предложенными для функционирования региональных банков.

Дискриминационным, заведомо снижающим клиентскую базу представляется ограничение круга принимаемых на обслуживание организаций, относящихся только к среднему и малому бизнесу, поскольку в банках обслуживаются и небольшие унитарные организации, которые по сути не относятся к предприятиям МСБ.

Проект оставляет открытыми и многие другие вопросы, в частности обязательности «перехода» банка в статус регионального (при соответствии критериям) и возможности его возврата в статус банка «обычного»; обязательности закрытия уже действующих удаленных структурных подразделений, находящихся за пределами «разрешенных» территорий; допустимости обслуживания клиентов, ведущих свой бизнес на территории субъекта Российской Федерации, где находится банк, если клиент зарегистрирован в другом субъекте и т.д.

Проект запрещает региональным банкам осуществление банковских операций и иных сделок с нерезидентами. Межбанковские операции они должны осуществлять через центрального контрагента и при этом не имеют права осуществлять трансграничные операции. Здесь также возникают определенные проблемы. Например, запрет распространяется только на трансграничные операции самого банка или на трансграничные операции его клиентов? Сможет ли региональный банк открывать своим клиентам счета в иностранной валюте, изменится ли порядок осуществления сделок по купле-продаже инвалюты? Распространяется ли запрет на сделки с нерезидентами на операции банка по материальному обеспечению своей хозяйственной деятельности (например, приобретение у нерезидента компьютерной техники)?

Внесение определенных послаблений для региональных банков в части обязательных нормативов влечет необходимость внесения регулятором и соответствующих изменений в ряд нормативных документов, в частности указаний Центрального Банка №№2005-У, 3277-У.

³ Пункт 1 Статьи 1 Проекта.

С учетом выше отмеченного представляется «коротким» переходный двухлетний срок, обозначенный в Проекте. Считаем обоснованным предложенное Ассоциацией российских банков (АРБ) увеличение переходного периода до трех лет с даты вступления закона.

Таким образом, можно констатировать следующее. Проект, разработанный Банком России с целью введения нового вида кредитной организации – регионального банка - и соответствующего особого режима регулирования, является важным шагом для формирования адекватной архитектуры отечественного банковского рынка.

Вместе с тем без серьезной его доработки и внесения ряда просто необходимых изменений и уточнений данный документ не только не будет стимулировать развитие деятельности региональных банков, но и повлечет снижение их конкурентоспособности на фоне усиления позиции федеральных банков и по сути не даст шанса региональным банкам на выживание. При этом отметим, что совершенно необязательно, чтобы все необходимые моменты были прописаны именно в федеральном законе – они могут быть отражены и в нормативных документах Банка России.

В связи с этим совершенно справедливым и заслуживающим внимания представляется мнение Президента АРБ Г. Тосуняна: «...Режим надзора за небольшими банками должен быть в разы слабее, чем за крупными участниками рынка... Есть опасность подменить идею пропорционального регулирования еще большей консервацией, когда банки будут работать в очень ограниченном режиме, и по операциям, и по географии, и по привлечению средств, и по размещению активов...» [8].

Хочется верить, что благие намерения регулятора не будут выстилать известную дорогу... Законодательное закрепление нового вида кредитных организаций – не самоцель, оно должно способствовать повышению конкуренции на финансовом рынке, доступности и качества предлагаемых потребителю банковских услуг; наращиванию эффективности банковской индустрии.

Литература

1. Белоглазова, Г.Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы [Текст]/ Г.Н. Белоглазова // Банковское дело. - 2011. -№ 2. - С. 34–37.
2. Гладкова, С.Б. Региональные (локальные) банки и их роль в обеспечении безопасности банковской системы [Текст] /С.Б. Гладкова, А.А. Гулько// Финансы и кредит. – 2015.- № 48 (672). - С. 11 -21.
3. Гулько, А.А. Перспективные направления кредитной политики в контексте формирования современной концепции развития регионального банка [Текст]: А. А. Гулько, В.П. Чорба // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: материалы Международной научно-практической конференции (г. Белгород; 10 сентября 2013 г.)/ под научн. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Т.А.Смирных. - Белгород : ИД «Белгород», НИУ «Бел-ГУ», 2013.- С.186-190.
4. Зверькова, Т.Н. Региональные банки в трансформационной экономике: подходы к формированию концепции развития [Текст]: монография/ Т.Н. Зверькова. - Оренбург: Агентство Пресса, 2012.- 214 с.
5. Региональные (локальные) банки и их роль в стимулировании экономического развития территории (на материалах Белгородского региона) [Текст]: монография /А.А. Гулько, С.Б. Гладкова, В.П.Чорба, под ред. А.А.Гулько. – СПб.: Издательство ЛЕМА, 2014. – 107 с.
6. Рыкова, И.Н. Сущность, виды, и функции региональных банков [Текст] / И.Н. Рыкова, Андреянова Е.В. // Банковское дело. – 2011. –№ 6. – С. 26-29.
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru>, свободный
8. Официальный сайт Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.arb.ru>, свободный

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Киризлеева Алиса Салаватовна
доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Донецкий государственный университет управления»,
кандидат экономических наук,
г. Донецк (Украина)

При перераспределении денежных потоков в условиях международной банковской деятельности банковские институты – это эффективные инструменты регулирования экономики на национальном и международном уровне для обеспечения условий благоприятного инвестиционного климата. Для поддержания конкурентоспособности в мировом экономическом пространстве необходимо внедрение и развитие всех видов финансовых инструментов и механизмов с одновременным обеспечением стандартизации банковской деятельности на национальном уровне в соответствии с международными стандартами банковского дела, предусматривающих качественное управление рисками деятельности банков.

В условиях повышенной волатильности финансовых рынков, глобализации экономических процессов основной задачей выступает создание стабильной банковской системы, в которой каждый отдельный банк будет эффективно управлять всеми денежными потоками, циркулирующими в нем.

В Украине в последние годы проблемными оказываются банки с разным объемом активов, капитала и депозитов. Это существенно подорвало уверенность населения в надежность банковской системы страны. По данным Национального банка Украины 15 крупнейших банков удерживают почти 70% депозитов населения, накопленных банковским сектором Украины. Отток депозитных средств населения составил 10 млрд. долл. США по валютным вкладам и более 40 млрд. грн. – по гривневым вкладам [1].

Проблемой недостаточной капитализации обусловлено и несовершенство как всей банковской системы, так и отдельных банковских институтов, которые не имеют возможности привлекать значительные ресурсы и проводить масштабные активные операции (кредитные и инвестиционные).

Количество банков второго уровня банковской системы Украины составляло с 2005 по 2014 г. от 176 до 198 институтов: самое большое количество функционирующих банков приходится на 2007, 2008 и 2011 годы, а самое низкое значение – с 2012 по 2014 г. (рис. 1)[2;3].

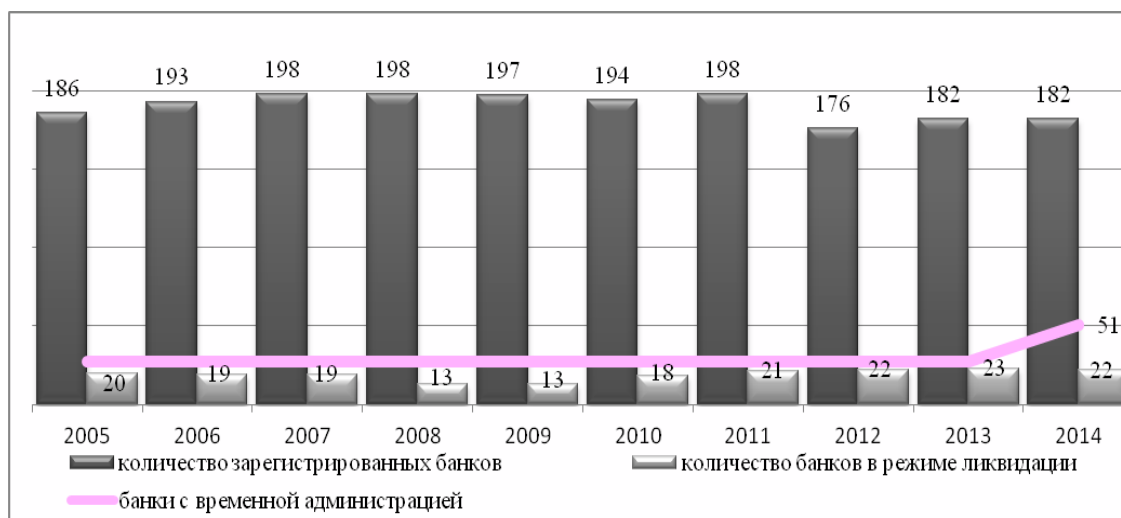


Рисунок 1- 1 Количественные и качественные показатели банков второго уровня банковской системы Украины

Самые высокие показатели банков в стадии ликвидации приходятся на 2012 г. – 22 банка, 2013 г. – 23 банка и 2014 г. – 22 банка. В остальные годы показатель менялся от 13 до 20 банков. Очень важно рассмотреть данные в настоящее время банков с временной администрацией, которые существенно и резко поднялись за 2014 г. до 51 банка. В России второй уровень банковской системы представлен также значительным количеством банковских институтов (рис. 2 и рис. 3 [4]).

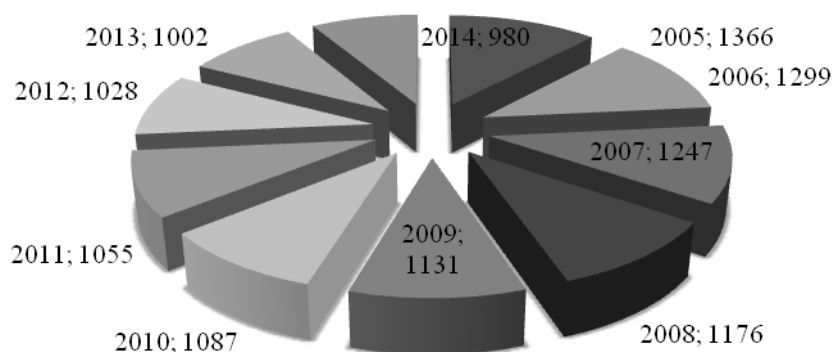


Рисунок 2 - Количественные и качественные показатели банков второго уровня банковской системы России – зарегистрировано банков

В 2005 г. 1 356 банков было зарегистрировано Центральным Банком России, а в стадии ликвидации – 154 банка; в 2014 г. осталось 976 банков, а в стадии ликвидации – 214 банков. Большое количество банков было ликвидировано в 2006 г. – 63, в 2008 г. – 71, в 2009 г. – 48, что можно объяснить кризисными явлениями во всей экономике страны.

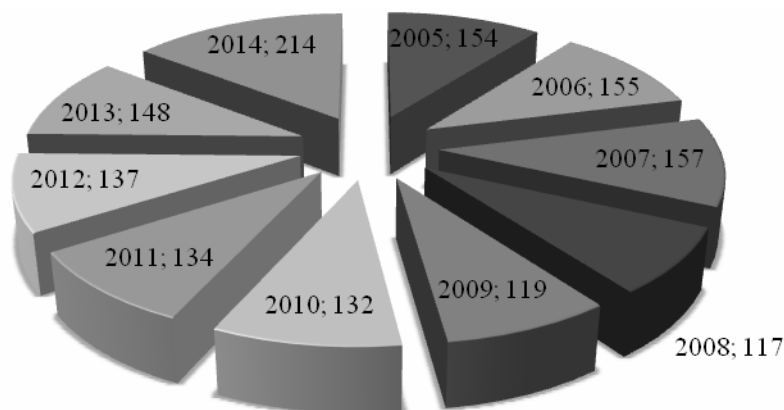


Рисунок 3 - Количественные и качественные показатели банков второго уровня банковской системы России – банки в стадии ликвидации

Во время мирового финансового кризиса 2008 г., в отличие от банков многих других стран, ни один канадский банк не был закрыт или находился под угрозой срыва.

На этот период в Украине приходится пора внедрения международных стандартов бухгалтерского учета, государство берет курс на стандартизацию отечественного учета согласно общепринятой мировой практике. Одним из первых свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО в 1997 г. составил Национальный банк Украины. Внедрение и адаптация международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности требует пересмотра порядка определения налогооблагаемой прибыли, который на тот момент конфликтовал с принципами МСФО.

Решением этой задачи стало принятие Налогового кодекса Украины (далее НКУ) № 2755-VI от 02.12.2010 г., который стал весомым достижением в вопросе гармонизации налогового и бухгалтерского учета. Согласно новому порядку определения налогооблагаемой прибыли в НКУ доходы определяются на основании первичных документов, которые подтверждают получение плательщиком налога таких доходов, обязательность ведения и хранения которых предусмотрена правилами ведения бухгалтерского учета, и других документов, установленных разделами Налогового кодекса [4].

Следует заметить, что согласно требованиям национальных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету учетная политика субъекта хозяйствования подлежит обязательному пересмотру в случае принятия изменений в законодательстве – налицо фискальная направленность государственных нормативных документов по организации бухгалтерского учета, противоречащая принципам последовательности и неизменности учета в продолжение всего времени функционирования предприятия.

Таким образом, Украина – страна с высоким уровнем взаимосвязи бухгалтерских и налоговых правил, где преобладает система кодифицированного права [5].

Поскольку действующим законодательством предусмотрено, что банковские учреждения Украины ведут учет и составляют финансовую отчетность в соответствии с нормами международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, складывается ситуация, когда разные коммерческие банки, имея условно одинаковые размеры активов и пассивов в балансе, на выходе имеют различные показатели балансовой прибыли, подлежащей налогообложению. И связано это с принятыми и утвержденными руководством банка учетными политиками согласно международным стандартам. Применение тех или иных методик учета основывается на профессиональных суждениях руководителей банковских учреждений [6].

Финансовый учет банковского учреждения предполагает регистрацию всех банковских операций с целью получения данных для составления финансовой отчетности. Этот учет должен предоставлять возможность прогнозировать и определять стратегии развития деятельности банка путем сравнения статей баланса с показателями, установленными руководством, и анализа их динамики. Он обеспечивает своевременное и полное отображение всех операций банка и предоставление пользователям информации о состоянии активов и обязательств, собственного капитала, результатах финансовой деятельности и их изменениях.

Финансовый учет ведется непрерывно с даты регистрации банка до его ликвидации с применением компьютерных средств и программного обеспечения, с помощью которых в автоматическом режиме осуществляется сбор, передача, систематизация и обработка информации.

Налоговый учет – это составляющая часть системы учета, которая ведется с целью накопления и систематизации данных о налоговых обязательствах субъекта хозяйствования по налогам и сборам, установленным законами Украины. Порядок ведения определяется Налоговым кодексом Украины, другими законами о налогообложении, внутренней учетной политикой банка.

Задача налогового учета – подготовка достоверных данных для составления налоговых деклараций и расчет сумм налогов, причитающихся к уплате.

Среди украинских ученых и практиков мнения о сути налогового учета как отдельного объекта исследования разделяются. Одна часть категорически отрицает его как самостоятельную информационную систему, вторая – рассматривает объекты и методы налогового учета как часть системы финансового учета, третьи – придерживаются мнения, что налоговый учет независим от финансового учета и имеет собственные цели, функции, методы обработки информации.

В зависимости от порядка расчета тех или иных налоговых платежей (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акциз, ресурсные платежи, налоги по разным видам деятельности и др.) можно по-разному давать определение понятию «налоговый учет» [7].

Мы рассматриваем вопрос определения налога на прибыль и учета доходов и расходов для целей налогообложения прибыли.

Априори неизменно главное условие: изменения в порядке ведения налогового учета не должны влиять на правила ведения финансового учета и, в свою очередь, изменения в порядке ведения бухгалтерского учета не влияют на порядок ведения налогового учета.

Финансовый и налоговый учет имеет различные цели, методы классификаций объектов учета, полностью осуществить их слияние невозможно, всегда в учете будут иметь место налоговые разницы, постоянные или временные, влияющие на формирование финансового результата отчетного периода.

Налоговое планирование и оптимизация – важная часть механизма взаимосвязи не только между показателями финансового и налогового учета, это рычаги влияния на денежные потоки банка, определение его финансового состояния, на расчеты показателей ликвидности банковского учреждения. Поскольку банки являются крупными плательщиками налогов, то к ним предъявляется повышенный налоговый контроль со стороны государственных фискальных органов, поэтому его значение в оценке финансового состояния банка достаточно велико [8].

В настоящее время термин «налоговое планирование» не до конца теоретически обоснован и не имеет единого научного определения.

Оптимизация налогообложения как главная составляющая часть налогового планирования, на наш взгляд, представляет собой организационно-методические мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором времени, места и видов деятельности, с целью увеличения денежных потоков за счет минимизации налоговых платежей.

Налоговое планирование является альтернативой уклонению от налогообложения. Целью таких мероприятий является не уменьшение налогов, уплачиваемых в бюджет, а увеличение прибыли, остающейся в распоряжении банковского учреждения.

Другим важным элементом формирования финансового результата банковского учреждения являются страховые резервы.

Создание страховых резервов для возмещения возможных потерь от всех видов активных операций банковских институтов – неотъемлемый элемент устойчивого финансового состояния банка, и Национальный банк Украины как главный регулятор постоянно повышает требования к нормативам резервирования.

Принципиально важным вопросом здесь является источник формирования таких резервов – прибыль до налогообложения или прибыль после налогообложения. Изменения в налоговом законодательстве за последнее десятилетие говорят о том, что государственные фискальные органы постоянно ищут способы действенного контроля над отнесением сумм расходов по начислению страховых резервов в состав финансового результата, подлежащего налогообложению.

Несмотря на достаточную степень изученности в экономической науке теоретических вопросов формирования, использования банковских страховых резервов и оценки рисков возможных потерь от кредитных операций, практическая реализация методических положений на законодательном уровне Украины с точки зрения финансового и налогового учета окончательно не внедрена.

Литература

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет–версия), 12.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>
2. Валовой внутренний продукт Украины, 30.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків № 368 від 28.08.2001 р. (зі змінами від 19.08.2014 р.) [Електронний ресурс]: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

4. Данные об объемах привлеченных банковских вкладов (депозитов) физических лиц (млн. руб.), 11.12.2006 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2006-12-11/5_stavki.html

5. Noogey S. (2000). "Contingent Immunization—Part II: Problem Areas", Financial Analysts Journal (January–February), California, p. 35–50.

6. Brown, J. (2002). Worldwide Asset and Liability Modeling, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

7. Dooley K., Folkerts-Landau D., Garber A. (2004). "The Theory of Liability driven Investments", Life & Pensions Magazine, 2, 5, С. 39-44.

8. Noogey S. (2000). "Contingent Immunization—Part II: Problem Areas", Financial Analysts Journal (January–February), С.35–50.

9. Кирилеева А.С. Концептуальные основы гармонизации финансового и налогового учёта по операциям коммерческих банков - журнал "Менеджер. Вестник ДонГУУ" № 3(69)'2014 - Донецк: ДонДУУ, 2014 – с.7

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

*Полунина Жанна Александровна,
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия
Муравецкий Алексей Николаевич
доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
г. Белгород, Россия*

Банковская система в настоящее время находится в сложном положении, поскольку, кроме макроэкономических факторов, отягощающими обстоятельствами выступают ухудшение финансового положения клиентов, рост стоимости ресурсной базы, выполнение банками огромного числа квазигосударственных функций, нарастающие регуляторные требования, которые оборачиваются большими затратами для банков, снижают операционную эффективность и приводят в конечном итоге к сокращению рентабельности. Выходом из сложившейся ситуации, по словам президента Ассоциации российских банков (АРБ) Г.А. Тосуняна может стать максимальная оптимизация внутренних бизнес-процессов, повышение производительности труда и операционной эффективности. [1, с. 29]

В связи с этим актуализируются вопросы внедрения технологических банковских инноваций, ставших определяющим направлением трансформации современной банковской системы, исследования организационных и финансовых аспектов, сравнения проблемных сторон и преимуществ.

Динамика развития технологических банковских инноваций нарастает очень интенсивно – платежные инструменты совершенствуются и трансформируются во множество новых сервисов и продуктов. Ключевым вопросом активизации инновационного производства в регионе является выработка механизма стратегии развития инновационного производства на основе выявления приоритетов [2, с. 56-57]. Основная тенденция такова, что все традиционные финансовые продукты активно мигрируют в мобильный телефон. Наиболее динамично развивающимися можно назвать системы электронного банкинга (ЭБ), основу которых составляют интернет-банкинг (управление банковскими счетами и картами через Интернет и web-браузер в режиме on-line) и мобильный банкинг (управление банковскими счетами и картами с планшетов, смартфонов и других аналогичных устройств). К ЭБ относятся также банкоматы и терминалы банковского самообслуживания.

В таблице 1 представлен сравнительный анализ преимуществ и недостатков использования электронного банкинга.

Системы ЭБ обеспечивают возможность круглосуточного удаленного доступа к данным счетов, возможность управления банковскими операциями непрерывна и осуществима из любого места, где имеется возможность использовать Интернет и/или сотовую связь. С помощью ЭБ значительно увеличиваются возможности клиента, а также уменьшаются расходы банка по поддержанию дополнительных офисов и представительств на удаленных территориях.

Банк используя Интернет-банкинг, затрачивает мало ресурсов, это приводит к снижению операционных издержек производства и максимизации операционной выручки. В отличие от традиционного банкинга, электронный банкинг дешевле и обрабатывает процесс сделки автоматически, без отягощенных громоздких документов.

Таблица 1 - Особенности обслуживания клиентов в системе ЭБ

Преимущества	Недостатки
Ценностное предложение	
<ul style="list-style-type: none"> - Эффективность; - Удобство; - Открытость; - Возможность работы в круглосуточном режиме; - Настраиваемые услуги; - Расширение рынка; - Повышение стандартов обслуживания; - Возможность интеграции с другими видами банковских услуг; - Ориентированность на будущее. 	<ul style="list-style-type: none"> - Необходимость написания грамотного руководства по использованию системы ЭБ; - Психологические трудности; - Вопрос использования электронной цифровой подписи; - Недостаточная информированность населения об услуге; - Нехватка квалифицированных кадров.
Охват рынка	
<ul style="list-style-type: none"> - Виртуальный рынок; - Пользователи Интернет; - Большие возможности по формированию клиентской базы; - Активность клиентов. 	<ul style="list-style-type: none"> - Слабое развитие системы ЭБ в розничной банковском сегменте - Высокая конкуренция на рынке финансовых продуктов; - Изменение подхода к клиентам;
Структура затрат	
<ul style="list-style-type: none"> - Автоматическое отслеживание рисков; - Высокотехнологические инвестиции; - Снижение операционных издержек; - Сокращение и оптимизация расходов на оплату труда, содержание помещений, канцелярских и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокие затраты на управление безопасностью; - Высокие начальные затраты; - Дополнительные затраты на обучение персонала - Возрастающая зависимость от технической составляющей и возникновение дополнительных рисков.
Возможность получения прибыли	
<ul style="list-style-type: none"> - Транзакционные комиссии; - Максимизация операционной выручки; - Синергетический эффект. 	<ul style="list-style-type: none"> - Трудно прогнозируемый срок окупаемости; - Отставание нормативно-правовой базы регламентирующей банковский бизнес; - Ослабление контроля со стороны регулятора; - Возрастающая активность киберпреступников; - Активное использование системы ЭБ в процессах легализации преступных доходов.

Так, современные банкоматы предлагают широкие возможности их использования без наличия пластиковых карт – для оплаты или получения наличных клиенту необходимо указать номер телефона, использовать NFC-контакт или QR-код. Сети платежных терминалов – традиционные представители офлайн сектора – также мигрируют в телефон, позволяя создавать финансовые онлайн-продукты.

Следует отметить, что инвестиции в создание финансовых IT-приложений а также, затраты на управление безопасностью электронного банкинга выше, чем на организацию

офисного обслуживания клиентов, где напротив, высоки первоначальные затраты. Таким образом, структура затрат исследуемых банковских моделей различна.

Использование электронного банкинга имеет определенный потенциал для сокращения стоимости обработки и передачи информации. Рентабельность же традиционного банковского канала определяется на основе доходов, созданных за счет привлечения новых клиентов и использования возможностей по сокращению эксплуатационных расходов. С точки зрения операционной эффективности, очевидно, что расходы на оплату труда, объектов, помещений и бумажная работа бэк-офисов минимальны, поскольку клиенты самостоятельно используют онлайн услуги для совершения финансовых операций.

Также очень важным моментом является то, что, использование электронных банковских услуг, обеспечивает дополнительную прибыль банкам от синергетического эффекта в целом, всех инновационных финансовых услуг и соответствующих маркетинговой и ценовой стратегии через виртуальную сеть. Все это свидетельствует о благоприятных условиях для развития и распространения технологий дистанционного банковского обслуживания. Традиционное отделение повседневного банкинга постепенно утрачивает свою значимость для широкого круга потребителей. Оно неэффективно по сравнению с другими каналами коммуникации, где ценность измеряется скоростью выхода на рынок и быстротой реагирования. Тем не менее, побочным эффектом столь динамичного развития технологических банковских инноваций может стать отставание нормативной базы, регламентирующей банковский бизнес и ослабление контроля за кредитными организациями со стороны регулятора.

Распространение информационных и телекоммуникационных технологий в различных областях бизнеса, а также активное использование людьми разного поколения мобильных устройств для доступа в Интернет привели к тому, что в 2016 году количество интернет-пользователей составило 70% граждан, больше на 1% годом ранее, 53% населения пользуется интернетом ежедневно. По экономическим прогнозам компании J son & Partners Consulting оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания в 2017 г. увеличится в три раза и составит 1,89 трлн. руб., на мобильный банкинг – 29 млрд. руб., на SMS банкинг – 31,8 млрд. руб. [3, с. 2]

Телеком-отрасль также активно развивается в сторону финансовых сервисов. Такие IT-гиганты, как Apple, и Samsung, в настоящее время запускают свои собственные платежные сервисы, встроенные в функционал производимых ими смартфонов. Более того, в мире существуют примеры, когда операторы практически полностью вытесняли банки с платежного рынка. Так произошло в М-Pesa в Кении, где вовлеченность банков в платежные сервисы сегодня минимальна. Не исключается возможность появления подобных ситуаций и в нашей стране, где уровень проникновения мобильной связи превышает 110%, при условии, что операторы выберут грамотные технологические и бизнес стратегии. Важно принимать во внимание и тот факт, что наблюдается падение доходности операторов непосредственно от услуг связи, что заставляет их искать новые рынки, и особенно финансовый. [4, с.38]

При внедрении технологических банковских инноваций следует учитывать то, что системы ЭБ приносят в банковский бизнес дополнительные риски, а именно, количество типичных банковских рисков осталось прежним, но зависимость от технической составляющей возросла.

Непрерывность и адекватность выполнения банковских операций стала во многом зависеть от: сбоев в аппаратно-программном обеспечении (АПО) систем ЭБ, качества и надежности каналов связи, наличия резервных источников электропитания, качества архивации данных об операциях с использованием систем ЭБ, недостатков в обеспечении информационной безопасности и конфиденциальных сведений.

Учитывая активное применение кредитными организациями аутсорсинга при организации ДБО (включая системы ЭБ), аналогичные источники рисков могут возникать

и на стороне провайдеров различных услуг или сотовых операторов, контроль за которыми осуществлять сотрудникам кредитных организаций весьма затруднительно (а в ряде случаев – невозможно).

Технический аспект источников типичных банковских рисков требует совершенствования отдельных вопросов регулирования в области применения систем ЭБ.

Выделяют три основные проблемы:

- 1) расширение профиля операционного риска в условиях ЭБ;
- 2) значительный рост числа киберпреступлений в финансовой сфере;
- 3) использование систем ЭБ в схемах, направленных на легализацию преступных доходов или, другими словами, отмывание денег.

Причиной повышенного внимания к операционному риску стал выход из соглашения Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» Basel II. Исходя из трактовки Basel II операционный риск представляет собой риск убытков, возникающий в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или в результате внешних событий.

Причиной операционного риска могут стать следующие события: внешние воздействия (пожары, аварии и т.п.), внутренние и внешние мошенничества, ошибки персонала, сбои в реализации бизнес-процессов и обслуживании клиентов, физический ущерб активам, сбои информационных систем, нарушение процессов обработки и хранения данных.

Применительно к ЭБ они охватывают три главные зоны операционного риска:

- функционирование системы безопасности;
- привлечение сторонних организаций к предоставлению некоторых видов электронных банковских услуг (аутсорсинг);
- освоение новых технологий сотрудниками банка.

Управление операционным риском в условиях ЭБ возможно путем реализации стратегий:

- принятие риска – отказ от превентивных мероприятий, воздействие на источники риска,
- самострахование – диверсификация активов и т.п.;
- избежание риска – отказ от системы, устранение источников риска и т.п.;
- полная или частичная передача риска;
- страхование, хеджирование, синдицирование и т.п.;
- контроль и снижение уровня операционного риска.

Таким образом, операционный риск является одним из основных банковских рисков, и насколько серьезно будут относиться в банках к управлению им, настолько будет стабильна не только отдельно взятая кредитная организация, но и банковская система в целом.

Следующая проблема связана с возрастанием активности киберпреступников.

Ежегодный ущерб от киберпреступлений в мировой экономике составляет \$445 млрд., указывается в исследовании Центра стратегических и международных исследований (CSIS). Сложившаяся ситуация с киберпреступлениями в России требует адекватного ответа со стороны регулирующих органов. В ходе VI Уральского форума «Информационная безопасность банков» от исполнительного директора Ассоциации российских банков Валерия Шипилова поступило предложение создать государственный центр реагирования на компьютерные инциденты (киберпреступления), т.к. схемы, направленные на хищение средств клиентов банка, могут включать несколько кредитных организаций, и противостоять этим действиям в одиночку практически невозможно.

Банк России полностью согласен с мнением Ассоциации российских банков. Начальник главного управления безопасности и защиты информации Банка России Олег Крылов в своем выступлении на VI Уральском форуме «Информационная безопасность банков» отметил, что «в таких условиях представляется целесообразным организация оперативного взаимодействия кредитных организаций, регуляторов, банковских

ассоциаций и правоохранительных органов по обмену информацией о совершаемых инцидентах информационной безопасности и способах парирования новых угроз нарушения информационной безопасности». [3, с. 2]

Можно утверждать, что только совместные усилия банковского сообщества и своевременные действия регуляторов способны создать условия, при которых киберпреступники не смогут скрывать следы своих преступлений и любое их противозаконное деяние не останется безнаказанным.

Следующая проблема, связанная с применением систем ЭБ, заключается в их активном использовании в процессах легализации преступных доходов. Отмывание денег стало одной из основных международных проблем, к решению которой привлечены ведущие страны мира.

Председатель Банка России Эльвира Набиуллина в своем интервью журналу «Финансовая безопасность» отметила, что «достаточно длительное время одним из слабых мест российского банковского сектора является высокая вовлеченность отдельных кредитных организаций в обслуживание клиентов, проводящих так называемые сомнительные операции». Есть две основные проблемы: вывод капитала за рубеж по сомнительным основаниям и «обналичивание» денежных средств, ежегодные объемы которого в России через банковскую систему исчисляются сотнями миллиардов рублей. [4, с.38]

Важнейшим и действенным компонентом программы по борьбе с преступностью должны стать меры экономического характера, направленные на исключение или ограничить возможности использования преступниками приобретенных незаконными путями доходов. В рамках проведения процедур по идентификации клиентов кредитным организациям следует:

- разработать и внедрить комплексные процедуры, связанные с открытием счетов, установлением кредитных и других деловых взаимоотношений, а также совершением операций с лицами, не имеющими счетов;

- иметь данные о личности пользующегося услугами клиента, в том числе о подлинном владельце счета, открытого на другое имя;

- подвергать проверке данные, удостоверяющие личность, во избежание открытия счетов для фиктивных пользователей;

- располагать данными о роде занятий или профессиональной деятельности клиента, об источниках его доходов, состоянии или активов, о конкретном источнике денежных средств, вовлеченных в совершаемые через данный банк операции;

- знать цель открытия счета и типы операций, в которые обычно вовлечен данный клиент. Открытие счета должно предполагать определение клиента к той или иной категории риска, требующей повышенного внимания.

В рамках выполнения процедуры мониторинга:

- иметь внутренние системы для идентификации и мониторинга вызывающих подозрения операций;

- оценивать риск, исходя из конкретных видов счетов, регионов и операций;

- иметь на контроле все операции, превышающие установленный денежный порог;

- отслеживать усиление активности по банковским счетам, особенно тех, которые могут стать объектами сомнительных операций;

- устанавливать пороговые размеры сделок и проверять их адекватность.

Очевидно, что, сложности регулирования и угрозы безопасности электронного банкинга требуют создания плана оптимизации банковских отделений. Возможности усовершенствования отделений существуют в таких областях как: финансовые операции, уровень обслуживания клиентов и степень защищенности их активов. В данном направлении предполагаются следующие меры:

- устранение трений, сложностей и препятствий к взаимодействию;

- оптимизация связи с клиентами и определение терминологии при общении с ними;

- более качественного анализа поведения клиентов, способствующего более точному прогнозированию и более полному удовлетворению потребностей;
- переоснащения отделений, переподготовке персонала;
- более эффективного использования автоматизированных систем для осуществления транзакций в отделениях через кассу.

Решением данной проблемы для банков может стать создание системы централизованного мониторинга и контроля для единого управления инфраструктурой. В ее функции входит сбор данных со всех IT-устройств обеспечивая банку непрерывный аудит в режиме реального времени и в понятном виде.

Таким образом, широкое распространение интернет-технологий и средств мобильной связи создают благоприятные условия для использования российскими банками системы ЭБ. Но наряду с очевидными преимуществами системы ЭБ негативными последствиями его использования может стать снижение надежности и устойчивости банков. Решение данной проблемы должно стать одним из ключевых направлений разработки финансовой стратегии российских банков и контролирующих органов.

Литература

1. Банковская система 2016: курс на эффективность [Текст] / Банковские технологии. 2016.-№04 (243).- С. 29-30.
2. Ваганова О.В. Методический подход к определению перспективных отраслей региона в условиях турбулентности экономики/О.В. Ваганова, А.Б. Титов//Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 3 (5). С. 56-63.
3. Ровенков П.В., Фролов Д.А., Пospelов А.В. Электронный банкинг: Актуальные направления регулирования [Текст] / П.В. Ровенков, Д.А. Фролов, А.В. Пospelов // Финансы и кредит. 2015. - №24 (648) - С.2-13.
4. Бессольцев Д.М. IT-поддержка банковских филиальных сетей: острые проблемы и их решение [Текст] / Д.М. Бессольцев // Банковские технологии 2016. -№04 (243). - С.38-40.

НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ КАК РЕЗУЛЬТАТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

***Тарасова Татьяна Юрьевна,
аспирант НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Россия***

В настоящее время для успешной банковской деятельности становится просто необходимой политика постоянных нововведений.

Как отмечает Э.А. Безуглый, происходящие в последние годы изменения в банковском секторе России способствовали появлению и развитию новых банковских продуктов на основе инновационных технологий, современных моделей и способов управления банковским бизнесом, направленных на повышение конкурентоспособности финансово-кредитных организаций [1].

Банки вынуждены разрабатывать новые банковские продукты, в которых заинтересован клиент, для удовлетворения постоянно изменяющихся требований рынка. Несомненно, существует взаимосвязь между инновационным потенциалом банка и его конкурентной позицией. Сегодня возможность своевременно инициировать инновационные процессы становится для банка критерием существования на рынке [7].

Таким образом, исследование вопросов развития и внедрения новых банковских продуктов в процессе проведения банками инновационной политики для повышения эффективности и конкурентоспособности их деятельности является объективно необходимым и актуальным. Для верного понимания экономического содержания новых

банковских продуктов рассмотрим существующие подходы к установлению их сущности на основе различных точек зрения ведущих ученых-экономистов и предложим собственное определение.

Экономические воззрения по вопросам новых банковских продуктов тесно связаны с понятием «инновация». Термин «инновация» ввел в научный оборот известный экономист Й. Шумпетер, рассмотрев в своем труде «Теория экономического развития» (1911г.) инновацию комплексно как:

- а) принципиально новый, ранее неизвестный товар или его новое качество;
- б) новый, более эффективный способ производства;
- в) открытие новых рынков сбыта;
- г) открытие новых источников факторов производства;
- д) новые формы организации отрасли [8].

Опираясь на данную концепцию, можно сказать, что новый продукт, в том числе и банковский, является разновидностью инновации.

В современной экономической литературе наиболее распространенными являются две точки зрения относительно сущности понятия «инновация». Сторонники первой рассматривают инновацию как динамический процесс введения новых изделий, элементов, технологий, подходов взамен устаревающих действующих (Ф. Никсон, Б. Твисс, Б. Санто, Д. Месси, Я. Кук и П. Майерс, Р. Грименгер, К. Галстян, Г.Д. Ковалев, А.В. Костин и Г.Г. Азгальдов, Э.М. Коротков). Вторая точка зрения заключается в понимании инновации как результата инновационной деятельности в виде нового продукта, технологии, метода и т. д. (П.Н. Завлин, А. Медынский, А.Б. Титов, Д.В. Соколов, А. Плеханов, Р.А. Фатхутдинов, М.М. Шабалов, А. Яковлев).

В соответствии с данными воззрениями инновации в банковской сфере В.Г. Закшевский и А.О. Пашута определяют как «результат инновационной деятельности банка, совокупность принципиально новых банковских услуг и продуктов» [5].

Чаще всего банковские инновации подразделяют на технологические, обусловленные развитием научно-технического прогресса, интенсивным распространением Интернет-технологий (электронные платежи, банковские карты, Интернет-банкинг), и продуктовые, подразумевающие непосредственно новые банковские продукты. Из этого следует, что новые банковские продукты относятся к банковским инновациям, но являются более узким понятием.

Ю.С. Скрипниченко и Е.В. Киселева отмечают, что банковские продукты могут возникать как при появлении нового, так и при изменении конфигурации имеющегося параметра оказания классической услуги [6]. То есть в качестве новых банковских продуктов можно рассматривать не только принципиально новые продукты, но и модификации уже существующих.

В этой связи Е.А. Гришина предлагает выделять революционный и эволюционный подходы к установлению сущности финансовых инноваций. Согласно первому подходу к инновациям относятся исключительно новые продукты и услуги, которые не имеют аналогов. В рамках второго подхода инновациями можно считать модифицированные или усовершенствованные продукты, услуги, технологии, обладающие новыми качествами, характеристиками, удовлетворяющие иные потребности клиентов [3].

Обобщают данные подходы В.Г. Закшевский и А.О. Пашута в определении инновационного банковского продукта, под которым ученые понимают «конечный результат инновационной деятельности, воплощенный в виде новых или модифицированных продуктов и технологий их реализации на рынке» [5]. Стоит отметить, что мы согласны с этой точкой зрения.

В понимании Долгоаршинных Ю.Ф. новый банковский продукт – это «комбинированная или нетрадиционная форма банковского обслуживания, созданная на основе маркетинговых исследований потребностей рынка» [4].

Как считает Богля О.С., новый банковский продукт представляет собой «результат деятельности банка, который в виде нового товара поступает на финансовый рынок для предложения и продажи клиентам» [2].

Проанализировав вышеприведенные мнения, однозначно можно сказать, что новые банковские продукты являются разновидностью банковских инноваций. На наш взгляд, под новым банковским продуктом можно понимать результат инновационной деятельности банка в виде абсолютно нового или модифицированного продукта с усовершенствованными характеристиками или новыми качествами, более привлекательными для потенциального покупателя, удовлетворяющего ранее неохваченные потребности клиента.

Новые банковские продукты способствуют не только более полному удовлетворению потребностей клиентов, но и ускорению, улучшению качества обслуживания клиентов, отлаживают внутреннюю работу банка. Использование инновационных продуктов и технологий повышает эффективность деятельности банка, дает дополнительные конкурентные преимущества и возможность выхода на новые рынки. Следовательно, от внедрения новых банковских продуктов в деятельность кредитной организации во многом зависит ее конкурентоспособность.

Ранее нами уже отмечалось, чтобы выдержать глобальную конкуренцию, отечественным банкам следует ориентироваться лишь на самые передовые продукты и технологии. Таким образом, в современных условиях глобализации разработка и внедрение новых банковских продуктов становятся настоятельной необходимостью для российских банков [7].

На основе проведенного исследования, можно сделать вывод, что новые банковские продукты являются результатом инновационной деятельности банка и могут выступать основой инновационного роста и развития экономики в целом.

Литература

1. Безуглый, Э.А. Банковская инновация как процесс модернизации деятельности банка / Э.А. Безуглый // Успехи современной науки и образования. - 2016.- № 3, Т.2. - С. 26-27.
2. Богля, О.С. Новый банковский продукт: понятие и классификация / О.С. Богля // Научный вестник Одесского национального экономического университета. - 2015. - № 2 (222). - С. 15-26.
3. Гришина, Е.А. Тенденции развития финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях / Е.А. Гришина // Вестник ТИСБИ. - 2013. - № 1 (53). - С. 135-144.
4. Долгоаршинных, Ю.Ф. Обобщенная классификация банковских продуктов и банковских услуг как средство повышения рентабельности и конкурентоспособности банка / Ю.Ф. Долгоаршинных // Перспективы науки. - 2013. - № 1 (40). - С. 100-102.
5. Закшевский В.Г. Теоретические аспекты развития инновационных банковских продуктов на современном этапе / В.Г. Закшевский, А.О. Пашута // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - № 3 (46). - С. 214-220.
6. Скрипниченко, Ю.С. Классификация банковских инноваций для определения направлений развития банковской деятельности / Ю.С. Скрипниченко, Киселева Е.В. // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XV междунар. студ. науч.-практ. конф. - Новосибирск: Изд. «СибАК». - 2013. - № 9 (12). - С.340-348.
7. Тарасова Т.Ю. Новые банковские продукты как способ конкурентной борьбы / Т.Ю. Тарасова // Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт: сб. научных трудов, подготовленных на основе материалов IV междунар. науч.-практ. конф. – Белгород: ООО «ЭПИЦЕНТР», 2015. – С. 57-60.
8. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Под ред. В.С. Автономова. - М.: ЭКСМО, 2008. – 864 с.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ФИНАНСОВЫХ
И КРЕДИТНЫХ СИСТЕМ**

**Материалы
IV Международной научно-практической
конференции**

г. Белгород, 8 сентября 2016 года

Научные редакторы:

Владыка Марина Валентиновна
Ваганова Оксана Валерьевна
Соловьева Наталья Евгеньевна

Публикуется в авторской редакции
Компьютерная вёрстка: Н.Е. Соловьева
Оригинал-макет: А.Н. Оберемок
Обложка: Е.Е. Тараненко
Выпускающий редактор: Л.П. Котенко

Подписано в печать 24.10.2016. Формат 60×90/16.
Гарнитура Times New Roman. Усл. п. л. 9,3. Тираж 300 экз. Заказ 280.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85. Тел.: 30-14-48