



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

*ВЫПУСК № 5
(август-октябрь 2016)*

Москва 2016

УДК 33(06)
ББК 65я5

ISBN 978-5-4465-0923-2

Рецензенты:

Московцев В.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат технических наук, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, декан экономического факультета, зав. кафедрой менеджмента ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Московцева Л.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат социологических наук, зав. кафедрой Государственного, муниципального управления и бизнес-технологий ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Загеева Л.А., доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов российских вузов. М., 2016.- 62 С.

В опубликованных трудах отражены результаты научных исследований и теоретических обобщений в области экономики и политики. Научное обозрение предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей российских вузов.

ISBN 978-5-4465-0923-2

© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Дружинин Н.Л.	Сравнение систем профессионального банковского обучения Германии и России	6
Волков С.К., Морозова И.А.	Формирование предпринимательских сетей в сфере туризма как условие повышения конкурентоспособности предпринимательских структур	8
Колесников А.В.	Влияние состава персонала на развитие корпоративной культуры	13
Стрельников Е.В.	Проблемы сегментации рынка алмазов	18
Стрельников Е.В.	Проблематика создания многоуровневых финансовых производных с «бриллиантовым базисом»	21
Стрельников Е.В.	Динамика изменения цен на финансовые активы на ссудном рынке	23
Стрельников Е.В.	Динамика корреляции на ссудном рынке	26
Некрасова О.И., Чжу Юйчао	Актуальные вопросы управления затратами на предприятии	28
Пономарев А.С., Шубина Л.В.	Проблема формирования доходной части Федерального бюджета	32
Маклакова Т.Р., Дуброва М.В.	Формирование доходного потенциала бюджета региона для повышения самостоятельности региональной бюджетно-налоговой политики	37
Сафрыгин Ю.В., Ситникова В.А.	Проблемы организации государственного финансового контроля в Российской Федерации	40
Симонова А.С.	Перспективы расширения финансирования некоммерческой организации при помощи целевого капитала	44
Бунто Е.А.	Органы государственного финансового контроля, их реорганизация и текущая структура	49
Исаева С.С.	Основные этапы становления и развития бюджетной системы Российской Федерации	52
Баймурзаев А.М.	Особенности банкротства в России	58

СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ОБУЧЕНИЯ ГЕРМАНИИ И РОССИИ

Дружинин Н.Л., д.э.н.,
профессор кафедры международных
финансов и бухучета
Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики
г. Санкт-Петербург

Ключевые слова: банк, обучение, банковская система, Россия, ФРГ.

Успешный банк в XXI веке – это не только институт, имеющий надежный финансовый капитал, но и структура, опирающаяся на капитал интеллектуальный – активность его сотрудников, их творческий потенциал, умение нестандартно мыслить, используя накопленные за долгие годы профессиональные умения. Именно знания, навыки, производственный опыт конкретных людей, способные приносить прибыль своей компании, и составляют столь ценный в настоящее время интеллектуальный капитал.

Немецкая профессиональная образовательная система, может показаться недостаточной и крайне ограниченной (особенно в сравнении с фундаментальными российскими университетскими программами). Казалось бы она обречена на выпуск очень ограниченных, строго привязанных к своей функции работников, ничего не знающих кроме одной операции. Однако на практике все обстоит несколько иначе. Наше образование – более глубокое, комплексное и универсальное – действительно теоретически обеспечивает лучшую, даже избыточную подготовку кадров для банковской сферы. Однако приходящий в российский банк выпускник отечественного вуза видит его изнутри, скорее всего, в первый раз. Поэтому ему не известно о том, какими инструкциями банк руководствуется в реальной, повседневной жизни, какие у него имеются проблемы в отношениях с клиентами и с центральным банком, как работают банковские компьютерные программы, какие имеются отделы банка и как они взаимодействуют друг с другом.

В Германии человек, решивший работать в банковской сфере, после получения стандартного среднего образования

поступает в банковскую школу и получает специализированное профессиональное банковское образование. В течение двух-трех лет он всесторонне изучает теорию банковского дела, сосредотачивая своё внимание только на этом вопросе. Разумеется, имеются и общетеоретические предметы, а также подготовка по иностранному языку. Но все они даются лишь постольку, поскольку это необходимо в будущей работе. Важнейшим аспектом данной подготовки является то, что банковская школа обычно существует при каком-либо крупном банке и все учащиеся значительную часть времени (примерно треть) проводят в этом банке в качестве стажеров, переходя из отдела в отдел, знакомясь с каждой отдельной операцией, с каждым вопросом, с каждой проблемой, изучать и тренироваться работать по нестандартным, сложным, финансовым схемам, используя новейшие банковские продукты, например в сфере внешнеторговых операций [1, С. 94-95].

Пройдя столь тщательную и максимально приближенную к реалиям рынка подготовку, новые сотрудники не просто изучают теоретические основы банковского бизнеса, а целиком погружаются в этот бизнес, придя на постоянную работу в банк, эти люди знают его так, словно проработали там всю жизнь. Они не просто способны тут же начать обслуживание клиентов, но готовы это делать на любом месте, прекрасно ориентируясь во всех нюансах и хитросплетениях банковского дела. Разумеется, эти люди составляют "золотой запас", интеллектуальную элиту современного банка, их работа и поведение становятся тем, что называется высокой культурой производства [2, С. 65].

Человеческий, интеллектуальный капитал – это действительно трудно создаваемая ценность и его правильная подготовка не может быть формальным делом. Качественное образование вовсе не означает того, что человек должен всё знать. Оно подразумевает знание тех областей, которые будут связаны с его профессиональной деятельностью, но знание на таком высочайшем уровне, когда проведение сложнейших финансовых операций происходит не просто безошибочно, но высокоинтеллектуально и даже виртуозно. Критически важным при этом остается связь хорошей теоретической подготовки, заостренной на отдельных аспектах финансовых операций, с реальной практикой в банках.

Источники

1. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 2009. – 253 с.
2. Россия и Германия: опыт трансформаций / Под ред. Н.И. Дряхлова. – М.: Наука, 2004. – 294 с.

УДК 334.7

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СЕТЕЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА КАК УСЛОВИЕ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР****FORMING OF ENTREPRENEURIAL NETWORKS IN THE
SPHERE OF TOURISM AS A CONDITION OF INCREASE
OF COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURIAL
STRUCTURES**

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ,
проект № 16-12-34004*

Волков С.К., к.э.н.

Морозова И.А., д.э.н.

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
технический университет»

г. Волгоград

В силу высокой конкуренции на рынке туристических услуг, а также с учетом нестабильной макроэкономической ситуацией, возникает необходимость обеспечения стабильного и конкурентоспособного развития предпринимательских услуг. Цель настоящего исследования является проведение кейс-стади (case study) зарубежного опыта формирования предпринимательских сетей в сфере туризма и выработка практических рекомендаций для отечественного бизнеса по эффективному внедрению успешных практик в условия отечественной предпринимательской среды с учетом специфики функционирования отрасли. Исследование показало, что формирование предпринимательских сетей в сфере туризма способствует повышению конкурентоспособности не только предприятий-участниц, но всей территории в целом, за

счет повышения синергетического эффекта.

Due to the high competition in the market of tourist services, as well as the unstable macroeconomic situation, there is a need to ensure a stable and competitive development of business services. The purpose of this study is to conduct a case study (case study) foreign experience in the formation of business networks in the field of tourism and development of practical recommendations for the domestic business for the effective implementation of best practices in terms of the domestic business environment specific to the functioning of the industry. Research has shown that the formation of business networks in the tourism industry contributes to the competitiveness of enterprises, not only participating, but the whole area as a whole, by increasing the synergies.

Ключевые слова: *сфера туризма, предпринимательские сети в туризме, маркетинг в туризме, маркетинг территорий, региональное развитие*

Key words: *tourism, networks in tourism, marketing in tourism, place marketing, regional development*

В условиях формирования нового вектора российской туристической отрасли, усиления тренда развития внутреннего туризма на фоне сложившегося ресурсного дефицита и слаборазвитой инфраструктуры туротрасли, а также – экономической нестабильности внешней и внутренней предпринимательской среды, перед фирмами, работающими в сфере туризма, остро встает вопрос об обеспечении своей конкурентоспособности, эффективности функционирования повышения лояльности потребителей туристического продукта. В этой связи, как видится автору данного исследования, одним из действенных механизмов преодоления сложившихся трудностей и повышения конкурентоспособности предприятий в сфере туризма является формирование предпринимательских сетей между участниками рынка, прежде всего между малыми и средними предприятиями.

Как справедливо отмечают К. Ван Лаер и А. Хеен, «с точки зрения стратегического менеджмента, возможность коллаборации между участниками рынка, становится ключевой компетенцией предприятий, так как большинство ресурсов и навыков, находятся

за пределами границ предприятия» [1, с. 249]. Данную точку зрения полностью разделяют А. Моррисон и Р. Томас относительно сферы туризма, где у фирм, особенно у мелких, нет достаточных навыков в маркетинге и стратегическом управлении, а также ограничены финансовые ресурсы [2].

Обозначим важнейшие, на наш взгляд, преимущества развития предпринимательских сетей в сфере туриндустрии, в частности, для предпринимательский структур-участников:

- участие в предпринимательских сетях, позволяет их участникам повысить уровень специализации, за счет снижения транзакционных издержек;
- несмотря на ограниченный характер членства, предпринимательские сети открыты для всех стейкхолдеров и характеризуются как открытые системы;
- наличие развитых кооперационных связей способствуют интенсивному обмену опытом и компетенций;
- формирование общих бизнес-целей участников предпринимательских сетей.

Помимо отмеченных позитивных моментов для участников предпринимательских сетей в сфере туризма, можно выявить преимущества для туристических территорий, на которых сформированы Сети:

- повышение бизнес активности;
- развитие малого предпринимательства;
- вовлечение предпринимательского сообщества в процесс территориального развития;
- формирование новых культурно-социальных и предпринимательских ценностей;
- повышение сотрудничества между участниками рынка;
- формирование конкурентных преимуществ территории;
- формирование конкурентоспособной экономической структуры;
- повышение уровня благосостояния резидентов;
- развитие инфраструктуры территории (инженерной, социальной, предпринимательской и пр.) и т.д.

Таким образом, очевидные положительные эффекты, возникающие в процессе формирования предпринимательских

сетей в сфере туристической индустрии, подтверждают целесообразность их развития посредством развития кооперационных связей через систему отраслевых ассоциаций (Российский союз туристической индустрии, Ассоциация туроператоров России, Ассоциация Представителей Национальных Туристических Организаций в России, Ассоциация активного туризма, Общероссийская общественная организация «ОПОРА РОССИИ» и др.). Однако следует подчеркнуть, что исключительно административных механизмов воздействия на малый и средний бизнес в туризме не достаточно, необходима экономическая заинтересованность критической массы предпринимательского сообщества в развитии кооперационных связей на основе формирования предпринимательских сетей. Инициатива о формировании предпринимательских сетей должна исходить от представителей бизнес сообщества, а отраслевые ассоциации должны выступать всего лишь как дискуссионные площадки.

Кроме того, необходимо обратить внимание на совершенствование законодательной базы в сфере поддержки предпринимательства в туризме. Любые попытки предпринимательского сообщества к консолидации для достижения общих стратегических целей будут малоэффективны в условиях неблагоприятной институциональной среды. Основные законодательные изменения должны быть в части снятия барьеров, формирование стимулирующей налоговой политики, защиты прав предпринимателей, а также повышение доступности кредитов (в первую очередь снижения процентных ставок).

Источники:

1. Developing small business networks to build profitable tourist destination / Lynch P., Halero K., Johns N., Buick I. – Destinations Development Conference. – 13-14 September 2000, Östersund.
2. Lynch P. Networking in the homestay sector // The Services Industries Journal. 2000. Vol. 20 (3). p. 95-116.
3. Micro-clusters and networks: the growth of tourism / edited by Ewen J. Michael. – Elsevier, 2007.
4. Morrison A., Lynch P., Johns N. International tourism networks // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2004. Vol. 16 (3). p. 197-202.
5. Morrison A., Thomas R. The future of small firms in the hospitality

- industry // *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 1999. Vol. 11 (4). p. 148-154.
6. Shaw E. The impact which [sic] social networks have on the development of small professional service firms (Ph.D. thesis). – University of Glasgow, 1997.
 7. Van Laere K., Heene A. Social networks as a source of competitive advantage for the firm // *Journal of Workplace Learning*. 2003. Vol. 15 (6). p. 248-258.
 8. Вахромов Е.Н., Ковбас А.П. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности // *Вестник Астраханского государственного технического университета*. 2006. № 4. С. 141-147.
 9. Волков, С.К. Развитие межрегиональной коллаборации в сфере туризма в рамках маркетинговой парадигмы территориального развития / С.К. Волков, И.А. Морозова // *Известия вузов. Серия «Экономика, финансы и управление производством»*. - 2014. - № 2. - С. 38-41.
 10. Кривогин П.В. О взаимосвязи понятий «предпринимательская сеть» и «кластеры» // *Проблемы современной экономики*. 2013. № 3 (47). С. 221-223.
 11. Организация предпринимательской деятельности / Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2004.
- References:**
1. Developing small business networks to build profitable tourist destination / Lynch P., Halero K., Johns N., Buick I. – *Destinations Development Conference*. – 13-14 September 2000, Östersund.
 2. Krivogin P.V. About interrelation of the concepts of "enterprise network" and "clusters" // *Problems of modern economy*. 2013. № 3 (47). С. 221-223.
 3. Lynch P. Networking in the homestay sector // *The Services Industries Journal*. 2000. Vol. 20 (3). p. 95-116.
 4. *Micro-clusters and networks: the growth of tourism* / edited by Ewen J. Michael. – Elsevier, 2007.
 5. Morrison A., Lynch P., Johns N. International tourism networks // *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 2004. Vol. 16 (3). p. 197-202.
 6. Morrison A., Thomas R. The future of small firms in the hospitality industry // *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 1999. Vol. 11 (4). p. 148-154.
 7. Shaw E. The impact which [sic] social networks have on the development of small professional service firms (Ph.D. thesis). – University of Glasgow, 1997.
 8. *The organization of business* / Ed. by prof. A.N. Asaul. – St.

Petersburg: «Gumanistika», 2004.

9. Vahramov E.N., Kovbas A.P. Entrepreneurial Network as an objective result of the evolution of forms of entrepreneurial activity // Herald of the Astrakhan State Technical University. 2006. № 4. p. 141-147.
10. Van Laere K., Heene A. Social networks as a source of competitive advantage for the firm // Journal of Workplace Learning. 2003. Vol. 15 (6). p. 248-258.

ВЛИЯНИЕ СОСТАВА ПЕРСОНАЛА НА РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Колесников А.В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»
г. Москва

В настоящей статье представлено описание особенностей взаимоотношения корпоративной культуры и половозрастного состава персонала. Рассматриваются основные положения теории поколений применительно к России. Иллюстрируются жизненные ценности и поведенческие ориентации российских сотрудников.

This article describes features of relation of corporate culture and gender and age structure of personnel. Basic provisions of the theory of generations in relation to Russia are considered. Vital values and behavioural orientations of the Russian employees are illustrated.

Ключевые слова: корпоративная культура, теория поколений, половозрастной состав персонала, жизненные ценности, поведенческие ориентации.

Keywords: corporate culture, theory of generations, gender and age structure of personnel, vital values, behavioural orientations.

Изучая состав персонала в последовательности, предложенной моделью Mckinsey 7S, мы выясняем зависимость корпоративной культуры от количества сотрудников в организации, их половозрастной и профессионально-квалификационной структуры, уровня образования.

Теория поколений, разработанная американскими специалистами Уильямом Штраусом и Нилом Хоувом, предлагает систематизированную позицию оценки взаимосвязи корпоративной культуры и персонала [1]. Далее теория поколений будет трактоваться как совокупность полученных на основе эмпирических данных выводов о схожести жизненных ценностей и поведенческих ориентаций людей, родившихся в определенный исторический период вследствие влияния на процесс воспитания и становления их личности одинаковых политических, экономических, социальных и технологических событий.

Адаптированную с учетом отечественной специфики такими специалистами, как Шамис Е.М, Антипов А.А., Никонов Е.Н., теорию поколений можно представить в таблице 1.

Таблица 1. Основные положения теории поколений применительно к России [2]

№ п/п	Название поколения	Годы рождения, становления и формирования	Политические, экономические, социальные и технологические события
1	Молчаливое поколение	1923 – 1943 (1953)	Политические репрессии, коллективизация, электрификация, индустриализация, Великая Отечественная война, послевоенное восстановление экономики
2	Бэйби-Бумеры, Baby Boomers	1943-1963 (1973)	Победа в Великой Отечественной войне, хрущевская «оттепель», освоение космоса, «холодная война», советская система школьного и высшего образования
3	Поколение X	1963 – 1984 (1994)	Пик «холодной войны», товарный дефицит, бытовой алкоголизм, гласность, перестройка, афганская война, наркотики, Олимпиада-80
4	Поколение Y	1984-2000 (2010)	катастрофа на Чернобыльской АЭС, развал СССР, дефолт, теракты и локальные вооруженные конфликты, бум цифровых технологий, психология потребления

5	Поколение Z, поколение миллениум	2000 и далее	Высокие цены на нефть, бум потребительского кредитования, экономические кризисы, санкции, запрос на патриотизм
---	----------------------------------	--------------	--

В основе теории поколений лежит ценностный подход подразумевающий, что поведение людей определяется ценностными ориентациями. Ценности определяют отношение человека, общества или социальной группы к происходящим событиям и явлениям. Ценности формируются под воздействием воспитания и происходящих общественных событий. С детства мы привыкаем к складывающимся обстоятельствам, и эти нравственные ориентиры и поведенческие установки откладываются у нас в подсознании, оказывая влияния на последующую жизнь.

Люди, рожденные в определенное время, находящиеся под воздействием одних и тех же политических, экономических, социальных, технологических событий образуют поколение. Временной промежуток формирования ценностных установок у поколения составляет примерно 20-25 лет. Представители различных поколений руководствуются разными, подчас противоположными, ценностями, что нельзя игнорировать при создании и развитии корпоративной культуры.

Жизненные ценности и поведенческие ориентации представителей различных поколений российских сотрудников обобщены в таблице 2.

Анализ происходящих на рынке труда событий показывает, что в процессе управления основными параметрами корпоративной культуры менеджеры компаний и специалисты по работе персоналом учитывают половозрастную структуру персонала и руководствуются рекомендациями теории поколений.

Таблица 2. Жизненные ценности и поведенческие ориентации российских сотрудников

Название поколения	Жизненные ценности и поведенческие ориентации
Молчаливое поколение	Преданность, патриотизм, жертвенность, законопослушность, честь, уважение к должности и статусу, выносливость и терпение, экономность, партийность

Поколение Бэйби-Бумеров	Идеализм и оптимизм, культ здоровья и молодости, преданность работе, командное мышление, личностный рост и вознаграждение, потребность в подтверждении социального статуса, вовлеченность
Поколение X, неизвестное поколение	Способность к изменениям, возможность выбора, потребность в информированности, техническая грамотность, индивидуализм, выживание, обучение через всю жизнь, терпимость к инакомыслию, дефицит эмоций, практичность, склонность к унификации
Поколение Y, поколение сети, миллениум	Готовность к изменениям, оптимизм и общительность, самоуверенность, склонность к разнообразию, наивность, мотивация достижений, умение подчиняться, компьютерная грамотность, мораль, толерантность, зависимость от быстрого результата
Поколение Z, поколение	Финансовая практичность, баланс между личной жизнью и работой поколения, возможности карьерного роста, гибкий график работы, развитие лидерских навыков

Так, международное исследование, проведенное Deloitte & Touche CIS, демонстрирует, что в отечественных компаниях научились учитывать специфику поколения Z, органично интегрируя особенности персонала в производственные процессы и выстраивая под них комфортную и работоспособную корпоративную культуру [3]. Опрос 7692 человек из 28 стран мира в возрасте до 35 лет, в том числе 300 молодых людей из российских компаний показал, что среди соотечественников большей популярностью пользуется компании, способные обеспечить баланс между работой и личной жизнью (16,8%), создать возможности для карьерного роста (16,8%), способствовать работе по гибкому графику (11,8%). При этом 50% молодых людей, которые проработали в компании меньше двух лет, готовы уволиться в любой момент. Примечательно, что в иностранных компаниях этот показатель составляет 44 %.

Российские компании больше готовы вкладываться в развитие молодежи, нежели зарубежные компании. В России 68% респондентов сказали, что их работодатель проводит тренинги для сотрудников, желающих занять лидирующие позиции. У

иностранных респондентов показатель ниже – 52%. Отечественные компании больше поощряют стремление молодых сотрудников к лидерству (68%), нежели зарубежные коллеги (52%).

Показательно, что 54% молодых людей из России уверены, что их лидерские навыки не полностью развиваются на работе. Но за границей число недовольных еще выше – 63%. На основе опыта общения со студентами автор полностью солидаризируется с полученными выводами отмечая активно проявляемую молодежью потребность в развитии лидерского потенциала.

По мнению специалистов по работе с персоналом иностранные ориентированы на опыт и профессионализм персонала, который свойственен представителям старших возрастных групп. В то же время, отечественные работодатели, действуя в условиях демографического кризиса и фокусируясь на гибкость и обучаемых, в большей степени поддерживают развитие молодых специалистов. Однако представители поколения Z востребованы, как правило, на невысоких позициях в отраслях с несложным технологическим процессом.

В этой связи интересны результаты опроса студентов 56 стран проведенного шведской компанией Universum о самых привлекательных работодателях. В опросе участвовало 25 000 российских студентов из 93 вузов разных специальностей. Предпочтения студентов разных специальностей во многом совпали. У инженеров 1-е место с момента начала исследований в 2012 г. занимает «Газпром», 2-е место выиграла «Газпром нефть», потеснив занимавшую эту позицию «Роснефть». «Газпром» – лучшее место работы и, по мнению студентов, обучающихся бизнес-специальностям, призовые места в разные годы занимали Google, «Газпром нефть» и Сбербанк. Среди студентов IT-специализации стабильно лидирует Google, в тройке призеров также «Яндекс» и Microsoft. «Газпром» и Сбербанк стабильно находятся в десятке лучших работодателей и по этой специальности. Google и «Газпром» – это еще и лучшие места для студентов-гуманитариев, в 2016 г. «Яндекс» потеснил с 3-го места Microsoft [4]. Среди причин такого распределения респонденты на первые места наряду с достойной оплатой труда ставят готовность компаний развивать персонал.

С учетом сказанного корпоративная культура должна быть

адекватна сложившемуся половозрастному распределению персонала в компании и использовать действенные методы влияния на сотрудников. В этой связи теория поколений представляет собой легкий и понятный инструмент в работе специалистов по корпоративной культуре, позволяющий на основе ценностных ориентаций персонала выстраивать долгосрочные программы управления трудовыми коллективами.

Источники:

1. Strauss W., Howe N. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069. – New York, NY: Morrow, 1991.
2. <http://rugenerations.su/2009/06/09/> Шамис Е.М., Никонов Е. Как строить отношения с руководителем — бэби-бумером // Теория поколений в России. 2009. Шамис Е.М., Антипов А., Серова Е. От молчаливых до игривых // Московская правда, выпуск №195. 2004.
3. <http://www.vedomosti.ru / management/> Ведомости // С. Романова. Российские работодатели умеют ладить с поколением Y. № 4001 от 26.01.2016.
4. <http://www.vedomosti.ru /opinion/articles/> 2016/05/26/ Ведомости // П. Аптекарь. «Газпром» – мечта студента. № 4082 от 26.05.2016.

ПРОБЛЕМЫ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА АЛМАЗОВ

Стрельников Е.В., к.э.н.
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург

В статье рассматриваются вопросы позиционирования рынка тезавраций и сегментов рынка тезавраций на финансовом рынке. В статье анализируются основные факторы развития рынка алмазов. Алмазы и бриллианты представляются важным сегментом стабилизации финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок тезавраций, стабилизация рынка, рынок алмазов.

При рассмотрении вопроса позиционирования рынка алмазов, остается неосвещенным еще один сегмент мирового рынка, который представляет собой нелегальный «черный рынок» добычи и продажи алмазов. Наиболее широко он развит в бедных африканских странах, таких как Сьерра-Леоне, Заир, Ангола и др.[5]. Из-за непрекращающихся междоусобиц и войн продажа алмазов стала крупным источником средств для закупки оружия. Мировая общественность выступает против приобретения алмазов у этих стран, и против того чтобы средства от алмазов шли на покупку оружия. В результате была создана организация по борьбе с такими алмазами – Кимберлийский процесс. В итоге алмазы стали получать сертификаты, где указывается источник происхождения. На сегодняшний день черный рынок торговли алмазами оценивается от 4 до 20%. Большинство специалистов склоняется к цифре 20%. Торговля алмазами ведется со странами, где сильно развита торговля оружием и наркотиками.

Мировой рынок алмазов представляет собой сложную, многоуровневую структуру. Основными звеньями этой структуры являются компании, специализирующиеся на добыче алмазного сырья, фирмы-посредники и фирмы – обработчики алмазов, производящие бриллианты. Хотя алмазы добываются более чем в 20 странах мира, практически вся добыча сосредоточена в восьми странах: Ботсвана (24%), Россия (20%), Канада (15%), Ангола(12%), ЮАР(11%), ДР Конго(8%), Намибия(6%), Австралия (2%)[2].

В мире насчитываются сотни горнорудных алмазных компаний, однако в основном вся добыча сосредоточена в нескольких крупных предприятиях: это АК «АЛРОСА», «Де Бирс», «Рио Тинто» и «Би-Эйч-Пи Биллитон». Из этого следует, что Россия занимает одну из ведущих позиций в данной отрасли. Немногочисленность крупных участников и объем их совокупного вклада в мировое предложение алмазов определяет олигополистический тип конкуренции на рынке первичного предложения природных необработанных алмазов[1].

В связи с тем, что алмазы являются уникальным товаром, обладающим сложными физико-химическими свойствами,

которые насчитываю несколько тысяч параметров, то их продажу в мировой практике принято осуществлять с помощью использования связанных контрактов и продаж комплектами (лотами). Это позволяет сбывать алмазы разных категорий с разных месторождений и обеспечивать покупателей широким ассортиментом[3].

Проанализировав ситуацию, сложившуюся за последние годы, можно прийти к выводу, что в связи с мировым кризисом произошел спад в добыче алмазов, производстве бриллиантов. Остановилось большинство геологоразведочных работ. АК «АЛРОСА», как лидер российской алмазной промышленности, временно сократила объемы розничных продаж, потеряла в международном рейтинге и продукцию стала сбывать государству (Гохрану России), взявшего на себя роль стратегического инвестора. Определенные затруднения возникли и у «Де Бирс». Вместе с тем в 2015 г. АК «АЛРОСА» планирует сохранить объем продаж алмазов на уровне 2012 г., а «Де Бирс» восстановить докризисные объемы добычи. Это свидетельствует о том, что у компаний сохранился потенциал, необходимый для возврата позиций на мировом рынке в докризисных объемах.

С февраля 2015 г. наблюдается рост предложения товара основными добывающими компаниями в сочетании с ростом цен. В связи с этим ряд ученых взялось за разработку финансовых инструментов, с помощью которых можно будет привлечь инвестиции для восстановления геологоразведки, освоения и разработки новых месторождений, что способствует выходу из кризиса, а так же дальнейшему развитию рынка[4].

Таким образом, одну из основных частей нестабильности на рынок привносит его современная структура.

Источники:

1. New dangers for the world economy // The Economist. – 2015. – February 13–19. – P. 9.
2. Pandit stakes Citi's future on emerging markets // Bloomberg Businessweek. – 2016. – March 21–27. – P. 49–55.
3. Rats! Why bond investors fall for same old trick // Bloomberg Businessweek. – 2016. – June 20–26. – P. 13–14.
4. Still crazy after all these yields // The Economist. – 2014. – November

13–19. – P. 81–88.

5. The end of Wall Street // Bloomberg Businessweek. – 2015. – April 20. – P. 38–45.

ПРОБЛЕМАТИКА СОЗДАНИЯ МНОГОУРОВНЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОИЗВОДНЫХ С «БРИЛЛИАНТОВЫМ БАЗИСОМ»

Стрельников Е.В., к.э.н.

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург

До настоящего времени практически никто из исследователей не использовал инструменты рынка тезавраций в качестве базиса для создания математических моделей, описывающих стохастический процесс ценообразования и хеджирования на рынке.

Как отмечает Дж. К. Халл, для финансового рынка характерно создание и воспроизведение марковского свойства [3, с. 893]. Марковский процесс характерен именно для нестабильно развивающихся рынков. В самой основе функционирования финансовых рынков заложена нестабильность [4, с. 436]. Некоторые экономисты игнорируют данный процесс в исследовательской части своей работы. Например, М.В. Киселёв отмечает, что процессы ценообразования и иные процессы, влияющие на цены производных активов, не подвержены влиянию марковского процесса. Это по меньшей мере не соответствует действительности.

Марковский процесс представляет собой вид стохастических процессов. Ранее мы исследовали другую их разновидность – ARCH- и GARCH-процессы, определяющие динамику изменения цен на финансовые активы. Марковский процесс характерен и для других сложных и важных процессов в экономике [5, с. 158]. Элементы марковского процесса наблюдаются в таких явлениях, как резкое изменение цен на товарных рынках, которые могут быть подвержены воздействию турбулентности.

Цена, обладающая марковским свойством, слабо связана с критериями эффективности. Это означает, что прогнозы цен,

например, на фондовых рынках не всегда оправданны. Марковское свойство предполагает, что распределение вероятностей цены акции или иного финансового актива в конкретный момент времени в будущем не зависит от пути, который эта цена «прошла» перед настоящим моментом.

В марковском процессе текущая цена финансового актива, в частности акции, уже содержит всю необходимую нам информацию о ее предыдущих значениях. На первый взгляд, это кажется невозможным, ведь если бы это было так, то специалисты по техническому анализу без труда предсказывали бы верное направление движения тренда. Зачастую дело обстоит иначе. Марковский процесс можно рассматривать как тренд при прогнозировании будущих цен. На самом деле нам необходимо представить существующую формулу цены, характеризующей финансовый актив. До настоящего времени это мало кому удавалось, хотя, безусловно, были удачные описательные работы по поводу роста на отдельно взятых рынках [1], но в целом общего исследования не было представлено.

Поведение текущей цены акции или другого финансового актива – иными словами, финансовой эффективности соответствующего продукта, описывается формулой, предложенной М. Сокольниковым [2, с. 20]:

$$R = I + r_p - g \times r_p + g \times r_p - I = r_p, \quad (1)$$

где R – эффективность финансового актива;

r_p – доходность финансового актива;

g – доля прибыли, направляемая на выплаты собственникам.

Таким образом, стоимость финансового актива или производного на рынке, будь то биржевой или даже внебиржевой рынок, будет обращаться к понятию эффективности актива, которая напрямую зависит от доходности и доли прибыли, направляемой собственникам. Однако приведенная формула не учитывает один из важнейших элементов, структурно связанных с процессом обращения финансовых активов, – оценку степени нестабильности стоимости финансового актива.

Источники:

1. Лужков, Ю. М. Кризис транскапитализма и Россия / Ю.М. Лужков // Экономист. – 2009. – № 5. – С. 12–28.
2. Сокольников, М. Теория пространства / М. Сокольников. – Реж: Лазурь, 2002. – 79 с.
3. Халл, Дж. К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты : [пер. с англ.] / Дж. К. Халл. – М.: Вильямс, 2008. – 1056 с.
4. Hamilton, R. W. Fundamentals of modern business / R. W. Hamilton. – Boston, 1989. – 629 p.
5. Heffernan, S. Modern international economics / S. Heffernan, P. Sinclair. – Oxford, 1990. – 334 p.

**ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ФИНАНСОВЫЕ
АКТИВЫ НА ССУДНОМ РЫНКЕ**

Стрельников Е.В., к.э.н.
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург

Если обобщить выводы, то можно отметить, что алгоритмы проявляются не только в функционировании финансовых рынков. Зачастую они находят подтверждение в действиях государства, направленных на структурирование существующей системы сбора налогов [3, с. 85].

При формировании цен на финансовом рынке, исходя из высказанных предположений, можно сделать несколько выводов. Из первого свойства следует, что величина Δz должна иметь нормальное распределение только на очень малом участке, у которого математическое ожидание будет равно нулю. Второе свойство указывает на то, что значение z практически во всех случаях подчиняется марковскому процессу. Глобализация и всемирное распространение марковского стохастического процесса есть вполне закономерное свойство финансовых рынков [4, с. 52]. Но для такого рода процессов есть исключения, и одно из них – это случай, когда цены рассматриваются в ретроспективе. В этом случае при введении в оборот периода t выражение $(z(t)-z(0))$ будет

означать увеличение переменной z на протяжении всего периода t , при этом N в знаменателе формулы может означать отношение временного промежутка t к малому временному промежутку Δt .

Следовательно, отношение состояний финансовых активов в разные временные периоды можно описать как алгебраическую последовательность, равную сумме случайных величин, имеющих распределение вероятностей $\varphi(0,1)$.

Из приведенного уравнения нам известно, что значения ε_i могут быть случайными величинами с ранее рассмотренной вероятностью $\varphi(0,1)$. Из этого следует вывод: для винеровского процесса, протекающего на финансовом рынке, ε_i могут быть как независимыми друг от друга величинами, так и последовательностью, которая может быть нами исследована.

Действительно, при сверхмалых величинах z мы получим совершенно независимые друг от друга значения, однако при больших масштабах мы увидим парадоксальную ситуацию.

Если значение z в первоначальном варианте равен 30 ед., а промежутки времени измеряются месяцами, то в первые три месяца особых изменений мы не увидим и стандартное отклонение будет колебаться около единицы. Однако в конце четвертого и начале пятого месяцев стандартное отклонение будет иметь переменный характер. На рынке в этот период может не происходить ничего сверхъестественного. Неопределенность значения переменной будет возрастать, и уровень роста мы можем сравнить с последовательностью Фибоначчи. Ряд Фибоначчи описывает очень многие финансовые результаты на рынках – и спады, и подъемы, и тренды, существующие на сегодняшний день [1, с. 318].

В этом случае на любом участке финансового рынка мы сталкиваемся с таким явлением, как скорость дрейфа, или степень сноса, которая означает среднюю величину изменения переменной за период. На различных рынках эта переменная, естественно, имеет разное значение, но бесспорно одно: дрейф пагубно влияет на весь финансовый рынок. Наибольшему изменению, т. е. наибольшей скорости сноса (дрейфа), подвержены рынки, где превалирует спекулятивный капитал. В нашем случае это валютный рынок. Этот факт можно объяснить несколькими причинами, одна из

которых –экспансия мировых валют на международном рынке как один из видов финансовой колонизации [2, с. 93].

Обобщенный винеровский процесс для любой переменной x можно представить через величину dz следующим образом:

$$dx=adt+bdz \quad (1)$$

где a и b – константы.

Чтобы уравнение дрейфа финансового актива было более понятно, необходимо обратиться к сверхмалым числам. При Δt , стремящемся к нулю, изменение параметра Δx будет приравняться к изменению времени, умноженного на константу a , т. е. $\Delta x = a\Delta t$; при более значительных величинах данное равенство превращается в $dx = adt$. В нашем случае, анализируя стохастический процесс дрейфа цены финансового актива, мы приходим к выводу, что процесс Δz начинает стремиться к винеровскому высокочастотному процессу dz . В результате получаем формулу винеровского процесса, протекающего на финансовом рынке. Доказательством этого может служить вышеописанное явление турбулентности на финансовом рынке. Однако рынок преподносит нам другие более значимые доказательства подобного утверждения. В частности, в 2016 г. в течение продолжения финансово-экономического кризиса и после «выхода» из него мы неоднократно наблюдали проблемы на финансовом рынке, напрямую связанные с нестабильностью, корни которой лежали именно в сути стохастического процесса [5].

Для того чтобы понять суть процесса, который происходит на финансовом рынке с финансовыми активами, нам следует получить значение измененного в особом порядке приращения переменной x . В процессе преобразований мы получим следующее уравнение для значения x :

$$x=x_0+at \quad (2)$$

где x_0 – значение переменной x в начальный период, в этот же период времени ранее рассмотренный член уравнения bdz будет ничем иным, как стохастическим шумом, который и будет влиять на изменчивость траектории финансового актива.

Таким образом, активом может оказаться и современный инструмент рынка финансовых производных и инструментами рынка тезавраций.

Источники:

1. Коробко В. И. Золотая пропорция и проблемы гармонии системы / В. И. Коробко. – М.: АСВ, 1998. – 372 с.
2. Сологубов В. М. Финансовая колонизация мира: [монография] / В. М. Сологубов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. – 126 с.
3. Тургенев Н. И. Опыт теории налогов / Н. И. Тургенев. – Петербург: Тип. Н. Греча, 1818. – 842 с.
4. Instruments of monetary management: issues and country experiences / T. J. T. Balino, L. M. Zamalloa. – IMF, 1997. – 296 p.
5. What's Wrong in Washington? // The Economist. – 2016. – February 20–26. – P. 9.

ДИНАМИКА КОРРЕЛЯЦИИ НА ССУДНОМ РЫНКЕ**Стрельников Е.В., к.э.н.**ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

г. Екатеринбург

В процессе исследования рядов нестабильности на финансовом рынке мы пришли к выводу о влиянии на данный процесс турбулентности отдельных инструментов. В силу турбулентных процессов на финансовых рынках мы можем получить при ситуации нестабильности дисперсию, равную двойной, а то и тройной геометрической прогрессии. Подобные ожидания на рынке уже имели место и даже стали одной из действительных предпосылок возникновения финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. [3].

Например, дрейф в рамках винеровского процесса будет затягиваться с течением времени и отклонятся в сторону излишней капитализации соответствующего финансового актива. В таком случае мы столкнемся с многомерной стохастической неопределенной моделью, которая наиболее корректно может быть описана экспоненциальной функцией:

$$b = \sum kx_t e^{(n+1)n}, \quad (1)$$

где k – постоянная рыночного дрейфа финансового актива;

x_i – стоимостное выражение финансового актива;

$e^{(n+1)n}$ – уровень стохастического смещения финансового актива.

При обычном турбулентном поведении финансового рынка мы можем получить такую дисперсию, которая перевернет весь рынок, и ни одна из существующих сфер и инструментов защиты ничего не сможет сделать.

На наш взгляд, необходимо ввести на финансовый рынок новый тип поддержки инструментов, который с возрастанием кризисных явлений увеличивал бы свою цену, при этом оставаясь одним из наиболее ликвидных инструментов. Оптимальными для этой цели нам видятся инструменты рынка тезавраций. В частности, можно ограничиться пока наиболее известными и дорогостоящими драгоценными камнями, такими как бриллиант, изумруд, синий сапфир, красный рубин.

Формулу изменения цены практически любого финансового актива можно представить в следующем виде:

$$\Delta S = \mu \Delta t + \sigma \varepsilon \sqrt{\Delta t} \quad (2)$$

где ΔS – изменение цены финансового актива S за небольшой промежуток времени Δt ; μ – ожидаемая доходность финансового актива за единицу времени; σ – волатильность актива.

Компонент $\sqrt{\Delta t}$, означающий стохастическую составляющую ожидаемого дохода (это может быть процентный доход либо любой иной), будет наиболее нестабильным. При неопределенности на финансовом рынке этот компонент будет увеличивать степень риска вложений в любой финансовый актив [4].

В нашем случае мы рассматриваем даже не финансовый актив, а некий элемент финансового актива, который при любых обстоятельствах брал бы на себя роль безусловного стабилизатора. Проблема стабилизации финансового рынка неоднократно поднималась на страницах мировой экономической печати [2].

Например, стоимость перечисленных драгоценных камней в среднем растет на 5–25% в год, в случае рецессии этот порог может быть увеличен до 30–50%, а на отдельные драгоценные камни – до 80%. Следовательно, в случае использования как механизма страхования на рынке финансовых деривативов мы можем существенно уменьшить данную составляющую

формулы. В этом случае ε будет представлять не стандартное нормальное распределение, а отрицательную величину, обратно пропорциональную доходности драгоценных камней¹. Подобное нововведение положительно повлияет не только на сегменты финансового рынка, но и на всю экономическую систему [1].

Таким образом выявленный дрейф на финансовых рынках может быть одной из основных причин глобальной нестабильности на рынках.

Источники:

1. A Different Game: Information Is Transforming Traditional Businesses // The Economist. – 2010. – February 27/March 5. – P. 54–55.
2. Grand Pru // The Economist. – 2010. – March 6–12. – P. 75–76.
3. New dangers for the world economy // The Economist. – 2010. – February 13–19. – P. 9.
4. Still crazy after all these yields // The Economist. – 2010. – November 13–19. – P. 81–88.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Некрасова О.И., к.э.н.

Чжу Юйчао, магистр

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный
университет путей сообщения»,
г. Хабаровск

Статья посвящена вопросам управления затратами на предприятии. В работе представлены требования к системе управления затратами. Рассмотрены основные функции управления затратами.

Ключевые слова: *затраты, система управления затратами, функции управления затратами.*

¹ Предлагается в будущем характеризовать подобные инструментальные элементы в качестве «бриллиантового» базиса. Термин «бриллиантовый базис» предлагается обозначить как финансовый актив, который обеспечивает устойчивость основного финансового обязательства. Понятие «бриллиантовый базис» будет рассмотрено в главе 5, а финансовые производные с «бриллиантовым» базисом составят основу системы стабилизации финансового рынка России.

В современных условиях процесс эффективного управления предприятием зависит от того, насколько рационально построена система управленческого учета на предприятии и насколько объективно она отражает его процессы, так как формирование многих экономических показателей зависит от правильности организации управленческого учета. Вопросы организации управленческого учета на предприятии тесно связаны с вопросами управления затратами на всех уровнях его деятельности. Уровень затрат является критерием использования эффективных или неэффективных форм и методов хозяйствования.

В экономическом мире использование финансовых ресурсов выражается в форме затрат и расходов. Их количественная оценка позволяет понять, насколько прибыльной является деятельность предприятия, определить слабые звенья в управленческой системе. Современные предприятия в настоящее время все чаще сталкиваются с одинаковыми проблемами в области управления затратами – это конкуренция, которая имеет ценовой характер; неполная загрузка производственных мощностей; износ оборудования, вследствие чего, растут затраты на его ремонт; большая доля затрат на сырье и энергоресурсы в структуре себестоимости [3].

Однако система управления затратами должна соответствовать следующим требованиям:

- иметь четкое определение и детализацию показателей затрат;
- соответствовать иерархически организованной системе управленческой отчетности, ориентированной на конкретного пользователя;
- обеспечивать распределение ответственности за результаты управления затратами между менеджерами;
- мотивировать и ориентировать на результаты управления затратами;
- обеспечивать выполнение процессов планирования, учета, контроля и анализа затрат на систематической основе;
- соответствовать адекватной информационной системе, позволяющей получать информацию для целей управления;
- регламентировать и стандартизировать процессы управления затратами [4].

Эффективное управление затратами подразумевает:

- 1) управление затратами на всех стадиях жизненного цикла изделия – от создания до утилизации;
- 2) органичное сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции;
- 3) умение обеспечить максимально высокий уровень отдачи от использования ресурсов предприятия;
- 4) организацию системы управления производством, ориентированной на постоянный контроль затрат и поиск резервов их эффективного снижения;
- 5) оперативность получения информации о затратах и ее анализа и др.;
- 6) широкое внедрение эффективных методов снижения затрат;
- 7) повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

В условиях современной экономики усложняется система экономических связей предприятий, меняются задачи и характер управленческой деятельности. Особое значение приобретает оперативность и адекватность реагирования на изменения внутренней и внешней среды. На первый план выдвигается цель максимизации прибыли и увеличения рыночной стоимости предприятий. Развиваются такие виды управленческой деятельности, как стратегическое планирование и прогнозирование, финансовое управление, повышение эффективности как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. В основе этой деятельности лежит информация о затратах [2].

Современные подходы к определению сущности управления затратами рассматривают этот процесс как последовательную реализацию основных функций управления, находящихся в тесной взаимосвязи друг с другом и направленных на минимизацию и оптимизацию затрат. В качестве основных функций управления принимаются планирование, учет, анализ и контроль. Указанные функции объединены связующими процессами коммуникации и принятия решения [1].

Планирование затрат на предприятии предполагает разработку и составление бюджета расходов на предстоящий период, а также процессы нормирования, разработку обоснованных нормативов,

устанавливающих количественную и качественную оценку различных элементов, используемых в процессе производства продукции.

Учет затрат предполагает создание базы отчетных данных путем своевременного, полного и достоверного отражения фактических затрат на производство и реализацию продукции. При этом учет затрат на предприятии ведется в соответствии с общими принципами организации бухгалтерского учета.

Анализ затрат направлен на оценку фактических показателей, сопоставление их с плановыми и показателями предыдущих периодов, и что самое важное, выявление причин отклонений, на основе чего осуществляется контроль и регулирование расходов, т.е. их снижение и оптимизация.

Очевидно, что указанные функции действуют в тесной взаимозависимости и каждая из них представляется довольно важной. Так, проведение анализа невозможно без исходной информации, источником которой является реализация других функций управления затратами – планирования и учета. В свою очередь, качественный анализ является основой принятия решений в части планирования уровня расходов в перспективе. Управлять затратами означает управлять не только их общим уровнем, но и структурными элементами.

Источники:

1. Головина С.В. Актуальные проблемы управления затратами в современных компаниях // С.В. Головина, Д.В. Парамонова. – Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 23-25.
2. Гунбина Т.Н. Современные проблемы системы управления производственными затратами [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://nsuem.ru/science/publications/science_notes/2010_1/3.pdf.
3. Игуменников А.С. Различие понятий «затраты» и «расходы» // А.С. Игуменников. – Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 275-278.
4. Магера И.В. Управление затратами на предприятии в сфере малого бизнеса // И.В. Магера. – Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы, № 5. – 2011. – С.1-8.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Пономарев А.С., магистрант группы ГМФ1-1м
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель: Шубина Л.В., к.э.н., доцент
кафедра «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В данной статье рассмотрена проблема формирования доходов федерального бюджета в современных экономических условиях. Проведен анализ поступления доходов в федеральный бюджет и их структуры. Даны направления решения проблемы.

Ключевые слова: *доходы, федеральный бюджет, нефтегазовые доходы, ненефтегазовые доходы, формирование доходной части бюджета.*

На современном этапе усиливается влияние государственного регулирования на экономику, и во многих государствах возрастает роль бюджетов в перераспределении национального дохода.

Для формирования бюджета и осуществления своих функций органам государственной власти и местного самоуправления требуются соответствующие финансовые ресурсы, поэтому в собственность и распоряжение данных органов направляется часть национального дохода страны в виде различных денежных платежей и поступлений. Доходы могут быть как налоговые, так и неналоговые, а также в виде безвозмездных поступлений.

Через федеральный бюджет мобилируются финансовые ресурсы, необходимые для последующего их перераспределения и использования, для целей государственного регулирования экономического развития страны и реализации социальной политики на территории всей России, обороноспособности и внутренней безопасности. Следовательно, своевременное и полноценное формирование доходной части бюджета имеет важное значение для функционирования государства.

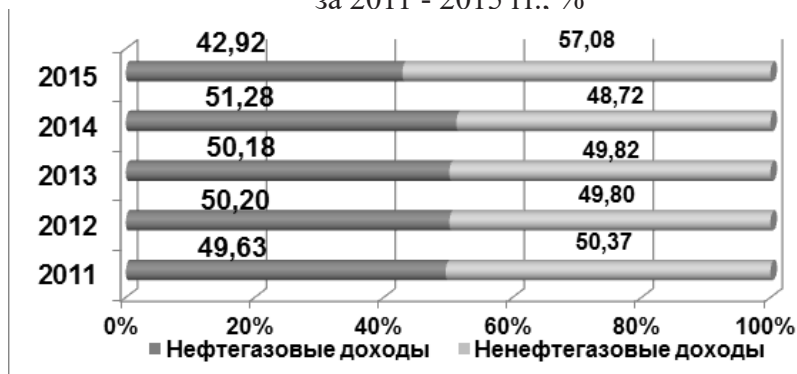
В настоящее время Россия столкнулась с серьёзными экономическими вызовами. Упали цены на нефть, другие традиционно экспортируемые товары. Это отразилось на объеме доходов, поступающих в бюджет - рис.1.

Рисунок 1. Динамика доходов ФБ, млрд. руб.[1]



На диаграмме 1 показана динамика фактического поступления доходов в федеральный бюджет по данным Федерального казначейства. До 2014 года прослеживается тенденция роста доходов, но в 2015 году их объем сократился. Это является следствием сильного падения цены на нефть в указанном году. Как известно, доходная часть бюджета нашей страны формируется из нефтегазовых доходов и нефтегазовых доходов. При этом, нефтегазовая часть имеет значительную долю, что наглядно показывает рисунок 2[1].

Рисунок 2. Соотношение нефтегазовых и нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета за 2011 - 2015 гг. %



Доля нефтегазовых доходов изменялась незначительно с 2011 – 2014 годы и снизилась в 2015 году сразу на 8,36% с 51,28% до 42,92%. Такой резкий скачек в структуре также указывает на то, что основной причиной снижения доходов федерального бюджета в 2015 году стала сокращение нефтегазовых доходов.

Для более детального анализа доходов федерального бюджета нами была составлена таблица 1[1], которая содержит суммы нефтегазовых доходов с детализацией, а также ненефтегазовых доходов по фактическому исполнению.

Таблица 1. Фактическое исполнение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета за 2011-2015 гг., млн.руб.

Показатели	Объем поступлений по доходам				
	за 2011 год	за 2012 год	за 2013 год	за 2014 год	за 2015 год
Доходы всего	11367652,62	12855540,62	13019939,48	14496880,50	13659242,94
Нефтегазовые доходы	5641769,451	6453184,234	6534035,804	7433805,828	5 862 651,12
НДПИ на нефть	1 845 828,67	2 132 569,76	2 190 185,72	2 463 561,15	2 703 531,34
НДПИ на газ горючий	136 269,22	257 386,05	311 729,61	357 232,34	346 453,97
НДПИ на газовый конденсат	6 388,37	9 796,91	12 636,88	16 008,81	80 453,41
Вывозные таможенные пошлины на нефть	2 332 369,60	2 489 653,07	2 333 612,47	2 619 999,52	1 431 215,63
Вывозные таможенные пошлины на газ	384 434,13	433 501,03	479 035,41	487 609,32	552 536,09
Вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти	936 479,47	1 130 277,41	1 206 835,72	1 489 394,69	748 460,69
Ненефтегазовые доходы	5 725 883,17	6 402 356,39	6 485 903,68	7 063 074,67	7 796 591,82

Объем нефтегазовых доходов увеличивался до 2014 года. На снижение нефтегазовых доходов в 2015 году основное влияние оказало сокращение поступлений от вывозных таможенных пошлин на нефть более чем на 45% по сравнению с 2014 годом, с 2 619 999,52 млн. руб. до 1 431 215,63 млн. руб., а также на товары, выработанные из нефти, почти на 50%, с 1 489 394,69 млн. руб. до 748 460,69 млн. руб.

Несмотря на рост объема ненефтегазовых доходов за весь рассмотренный период, необходимо учитывать тот факт, что еще одним фактором, усугубляющим, экономическую ситуацию является ограничение доступа российских финансовых компаний и учреждений на мировые финансовые рынки, при этом, ослабление курса рубля подстегивает рост цен на импортные ресурсы и товары. Так как российская промышленность имеет высокую зависимость от иностранных комплектующих, произошел значительный рост цен на товары, производимые на территории страны. Также в 2014 году произошел значительный рост инфляции, с 6,45% в 2013 году до 11,36%.[4] В целях борьбы с которой Центральный банк Российской Федерации держит ключевую ставку на высоком уровне – 10,5%[3], что, как следствие, делает дорогими и убыточными для большинства предпринимателей кредиты банков, так как их цена превышает уровень рентабельности бизнеса. Сложности в экономике сказываются на доходах, в целом на уровне жизни населения и на объемах валового внутреннего продукта – рис. 3.

Рисунок 3. Динамика ВВП (в ценах 2011г., млрд. руб.)[2]



Так если с 2011-2014 годы объем валового внутреннего продукта ежегодно увеличивался, с 59 698,1 млрд. руб. в 2011 году до 6 3031,1 млрд. руб. в 2014 году, то в 2015 году он снизился до 60 682,1 млрд. руб., то есть практически до уровня 2011 года. Снижение внутреннего валового продукта ведет к уменьшению налоговой базы и, как следствие, к снижению поступлений доходов в бюджет, при этом, социальные обязательства государства увеличиваются, в том числе из-за роста безработных граждан. Такое положение дел приведет к снижению нефтегазовой части доходов, что в совокупности с сократившимися нефтегазовыми доходами приведет к усугублению проблемы формирования доходов федерального бюджета.

На наш взгляд, для преодоления трудностей формирования доходов федерального бюджета правильными являются следующие направления решения проблемы:

- 1) снижение зависимости доходной части бюджета от нефтегазовых доходов;
- 2) проведение политики налогового стимулирования развития отраслей малого предпринимательства;
- 3) стимулирование инвестиций в долгосрочные высокоэффективные проекты;
- 4) проведение политики доступных кредитов;
- 5) стимулирование развития импортозамещения.

Источники:

1. Данные Федерального казначейства по кассовому исполнению федерального бюджета за 2011-2015 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheta/federalnyj-byudzheta/> (дата обращения 15.08.2016).
2. Данные Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab2.htm (дата обращения 15.08.2016).
3. Данные Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 15.08.2016).
4. Данные сайта уровень-инфляции.рф. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn---ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx> (дата обращения 15.08.2016).

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОГО ПОТЕНЦИАЛА БЮДЖЕТА РЕГИОНА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Маклакова Т.Р., магистрант

Дуброва М.В., к.э.н.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

г. Москва

Целью работы является изучение доходного потенциала территориальных бюджетов, выявление проблем его формирования и разработка рекомендаций по сбалансированности бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне для повышения финансовой самостоятельности субъекта.

Ключевые слова: *доходный потенциал, бюджетная стратегия, сбалансированность.*

Поскольку финансовая система России построена по принципу бюджетного федерализма, то формирование доходного потенциала региона, как субъекта Федерации, является не только фактором роста социально-экономического потенциала региона, но и страны в целом. Так, в современных условиях проблема собираемости доходов на территориях регионов является одной из актуальных. С одной стороны, это связано с решением проблемы дефицита государственного бюджета; с другой – с необходимостью территориального развития и, как следствие, повышением финансовой самостоятельности субъектов.

Российские экономисты выделяют два подхода к определению потенциала – ресурсный и целевой. Точка зрения автора объясняется тем, что изучение потенциальных возможностей регионов генерировать бюджетные доходы на основе имеющейся ресурсной базы в рамках существующей нормативно-правовой базы позволяет оценить эффективность формирования доходного потенциала наилучшим образом. В современной практике бюджетного планирования доходный потенциал регионального бюджета характеризует возможность в рамках региона обеспечивать

расходные обязательства региональных органов управления доходами соответствующих бюджетов.

Автор считает, что источниками создания бюджетного потенциала являются собственный потенциал и перераспределяемый потенциал. Собственный бюджетный потенциал формируют налоговые доходы – региональные налоги (ст. 56 БК РФ) и неналоговые доходы (ст. 57 БК РФ). Перераспределяемый потенциал состоит также из налоговых доходов – федеральных налогов (ст. 56 БК РФ) и безвозмездных перечислений – межбюджетных трансфертов [1].

Для максимальной реализации доходного потенциала в рамках бюджетной стратегии региона (направления формирования бюджетных доходов, направления политики в сфере расходов, направления в сфере межбюджетных отношений, направления в политике заимствований и управлении долгом) необходимо учитывать принцип сбалансированности трех направлений. К таким направлениям относятся: 1) правовое; 2) информационное; 3) институциональное.

Первые два направления больше относятся к инфраструктурным, так как позволяют создать эффективное нормативно-правовое поле и коммуникативные каналы. Институциональное направление включает в себя аспекты, над которыми региону необходимо работать для полной реализации потенциала. Это повышение собираемости налоговых и неналоговых доходов, применение различных форм государственно-частного партнерства (ГЧП), выявление перспективных для территориального развития видов экономической деятельности, изменение системы межбюджетных отношений.

Целями институционального направления являются:

- 1) стимулирование регионального экономического развития;
- 2) повышение роли собственных доходов региональных и местных бюджетов и переход в долгосрочной перспективе к формированию их в основном за счет собственных налогов (преимущественно формирование собственного потенциала);
- 3) инвестиционная поддержка территориального развития.

Для реализации целей необходимо использовать меры, которые позволят повысить доходный потенциал региона. Автор считает, что такими мерами являются:

1) Стимулирующая региональная налоговая политика (формирование налогового потенциала). При реализации этой меры сохранение единого налогового пространства является главным принципом, т.е. полномочия по регулированию сохраняются за федеральными властями;

2) Усиление контроля со стороны административных органов за неналоговыми платежами;

3) Реализация на территории региона инвестиционных проектов;

4) Создание особых экономических зон (ОЭЗ) различных видов, исходя из ресурсной базы и производственной направленности региона;

5) Укрупнение или объединение регионов.

Так, реализация предложенных мер может привести к повышению финансовой самостоятельности региональной бюджетно-налоговой политики исходя из принципов бюджетного федерализма при сохранении федерального контроля над бюджетами субъектов.

Источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
2. Финансы: учебник/коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной. – 2-изд., стер. – Ф59 М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.
3. Официальный сайт Единый портал бюджетной системы [Электронный ресурс]. – Код доступа: <http://budget.gov.ru/epbs/>

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сафрыгин Ю.В., ст. преподаватель,
Ситникова В.А., магистрант

ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет»
г. Астрахань

Статья посвящена проблемам организации государственного финансового контроля в Российской Федерации. Своевременное

решение указанных проблем позволит выстроить действенную систему финансового контроля, тем самым повысить эффективность использования финансовых ресурсов государства и качество государственного управления.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, Счетная палата РФ, внешний финансовый контроль, внутренний финансовый контроль, аудит эффективности.*

Одной из приоритетных, но в то же время сложных задач, стоящих перед любым современным государством на пути к увеличению темпов роста экономики своей страны, является повышение эффективности управления различными национальными ресурсами, где под «управлением» в первую очередь понимается процесс осуществления государством контрольной деятельности.

Поскольку основу функционирования каждого государства составляют бюджетные средства, то государственный контроль, прежде всего, ориентирован на мониторинг формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. Таким образом, проведение финансового контроля становится одним из ключевых звеньев финансового управления и реализации важных направлений в государственной политике. Кроме того, как показывает мировая практика, «сильное государство» не может существовать без действенной системы государственного финансового контроля (далее - ГФК).

Что включает в себя термин «государственный финансовый контроль»? Широко раскрывает данное понятие А.Я. Быстряков, который считает, что «ГФК – это система мер, направленных на обеспечение экономической обоснованности использования финансовых ресурсов, предупреждения и выявления финансовых нарушений. Это непрерывная, объективно обусловленная деятельность специализированных организаций и работающих в них людей по выявлению отклонений фактически установленных показателей использования государственных финансовых ресурсов от установленных для них норм, а также деятельность, осуществляемая в целях планирования процессов социально-экономического развития» [2; с. 18].

В Российской Федерации создание системы ГФК было

обусловлено преобразованиями, произошедшими в стране в конце прошлого столетия (переход к рыночной экономике, формирование демократического государства и гражданского общества) и полностью изменившими содержание экономических отношений и работу всех социальных институтов.

Благодаря проведению ряда мероприятий (внесение изменений в Бюджетный кодекс, принятие новой редакции закона о Счетной палате, закона о парламентском контроле, закона о стратегическом планировании) государственный финансовый контроль в России вышел на качественно новый уровень, однако, в нынешних условиях все же существуют факторы, ограничивающие его эффективность и в то же время привлекающие все большее внимание со стороны исследователей в этой области. Приведем основные из них.

Прежде всего, это проблема отсутствия четкой и полной нормативно-правовой базы – единого федерального закона о системе финансового контроля с обозначенной единой концепцией, определяющей единые цели и задачи государственного финансового контроля на территории Российской Федерации, а также его основные формы и методы осуществления.

Не менее остро стоит проблема низкой эффективности действующей организационной структуры системы ГФК, что связано с обилием и громоздкой структурой контрольных органов.

Стоит отметить, что согласно статье 265 Бюджетного кодекса РФ полномочиями по осуществлению внешнего финансового контроля наделяются Счетная палата РФ и контрольно-счетные органы субъектов и муниципальных образований, внутреннего государственного финансового контроля – Федеральное Казначейство и финансовые органы субъектов.

Органы внутреннего и внешнего финансового контроля, на которые возложены определенные контрольные функции, действуют несогласованно и без должного взаимодействия друг с другом. Кроме того, их задачи недостаточно конкретны, границы ответственности размыты, а деятельность слабо координируется, что нередко порождает нездоровую конкуренцию, приводит к дублированию контрольных мероприятий (неоднократно проверяются одни и те же организации, другие годами оказываются

вне сферы контроля).

Более того, по нашему мнению, вышеуказанные проблемы повышают риск распространения коррупции в органах государственной власти, а значит серьезно снижается качество контроля за государственными и муниципальными финансами.

Большинство авторов выдвигают мнение о необходимости создания специального высшего органа государственного финансового контроля, однако, на практике это может привести к дальнейшему «раздуванию» уже существующего массива контролирующих органов. По мнению Я.А. Безденежных, «эту задачу возможно решить путем дальнейшего укрепления правового статуса уже существующей Счетной палаты РФ, статус которой как контрольного органа закреплён Конституцией РФ» [1]. Следует наделить Счетную палату РФ дополнительными полномочиями такими, как координация деятельности всех субъектов государственного финансового контроля, право непосредственной законодательной инициативы по вопросам финансового контроля, право рассматривать дела об административных правонарушениях в области законодательства о финансовом контроле, право обращения с иском в суды, что пока не решено в действующей нормативной базе.

В настоящее время контрольные органы систематически выявляют факты нецелевого или неэффективного использования денежных средств, неправомερных расходов и иных финансово-хозяйственных нарушений. Несомненно, в государстве должен действовать принцип неотвратимости наказания за подобные виды нарушений. Несмотря на это остаются сферы, в которых этот принцип не работает или само наказание за нарушение является малозначительным, что является очередной проблемой. Например, факты оплаты за счет бюджетных средств товаров, которые так и не были поставлены, или работ (услуг), которые по факту не были выполнены, порой исчисляются огромными суммами. При этом обеспечить возврат государственных средств в бюджет или обязать подрядчика выполнить неправомерно оплаченные работы бывает крайне затруднительно, как и наказать за эти нарушения виновных, особенно если речь идет о привлечении к уголовной ответственности (доказательственная база для этого формируется

крайне сложно).

Также значительный интерес представляют проблемы, связанные с недостатками работы самих органов финансового контроля. Существует необходимость в корректном и гибком планировании контрольными органами своих планов проверок, своевременном осуществлении проверок и ревизий в процессе исполнения бюджета (текущий контроль), регулярном повышении квалификации и профессионального уровня сотрудников, их участии в различных учебных мероприятиях и обмене опытом.

Таким образом, учитывая вышесказанное, повышение эффективности финансового контроля в России является весьма актуальной, хотя и далеко не простой задачей.

Для этого необходимо преодолеть бессистемность осуществления государственного финансового контроля и его правовую и методологическую неопределенность. Кроме того, стоит принять во внимание новые тенденции, сложившиеся в результате реформирования бюджетного процесса. Так, в рамках финансового контроля проводится оценка эффективности и результативности государственных расходов, использования не только выделяемых государственным (муниципальным) получателям бюджетных средств, но и самостоятельно ими «зарабатываемых» финансовых ресурсов, а также находящейся в их распоряжении государственной (муниципальной) собственности. Этот факт требует перестройки работы всех контрольных органов, внедрения новых действенных методов осуществления государственного финансового контроля, а также изменения целей и задач контрольных мероприятий.

Как показывает опыт зарубежных стран, таких, как Великобритания, Германия, Канада, создание эффективного механизма ГФК, где все участники системы тесно взаимодействуют друг с другом и полномочия каждого четко определены и закреплены законодательно, позволит не только уменьшать негативные последствия финансовых нарушений, но и предотвращать их на стадии зарождения. Кроме того, с помощью эффективной системы финансового контроля можно выйти на совершенно новый, высокий уровень государственного управления.

Стоит отметить, что в настоящее время в России особое значение в этом направлении приобретает «качественный» аудит эф-

фективности, уже давно используемый в мировой практике, направленный не только на контроль за целевой направленностью и эффективностью бюджетных средств, но и на выявление, устранение и предотвращение недостатков и нарушений в процессе формирования, распоряжения и использования финансовых ресурсов.

Источники:

1. Безденежных Я.А. Государственный финансовый контроль в современных условиях // Научный электронный архив. URL: <http://econf.rae.ru/article/9742> (дата обращения: 11.10.2016).
2. Быстряков А.Я. «Государственный финансовый контроль [текст]: учебно-методический комплекс/А.Я. Быстряков. – М.: РУДН, 2011. – 150 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПОМОЩИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

Симонова А.С., магистрант
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Ключевые слова: *финансы некоммерческих организаций, целевой капитал, источники формирования капитала, внутренние источники финансирования.*

Финансирование некоммерческих организаций является неотъемлемым элементом жизнедеятельности организации. Согласно Федеральному закону №7 от 12.01.1996 статье 2.1. «Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками».

В настоящее время существует важная проблема, которая характерна практически для всех социально-ориентированных некоммерческих организаций – это недостаточное финансирование и трудности его получения. Современные некоммерческие органи-

зации для успешной реализации своих социальных проектов и программ вынуждены заниматься поиском и привлечением дополнительных источников финансирования. Законодательством РФ предусмотрено несколько видов источников финансирования для некоммерческих организаций. В первую очередь это федеральные и региональные гранты, донорские средства, частные пожертвования, которые затем подразделяются на прочие источники (например, президентские гранты, субсидии министерств экономического развития субъектов РФ, средства крупных некоммерческих организаций и различных фондов, меценатство, электронная благотворительность и т.д.).

В гражданском кодексе есть определение коммерческой и некоммерческой организаций. Согласно статье 50 ГК РФ «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)». Автор отметил, что фактически некоммерческим организациям не запрещено извлекать прибыль, а коммерческие организации могут быть созданы для достижения иных, кроме коммерческих целей.

Несмотря на это существуют более принципиальные различия между коммерческими и некоммерческими организациями, а именно это касается финансирования. В Федеральном законе «О деятельности некоммерческих организаций» №7 статье 26 говорится, что источники формирования имущества некоммерческих организаций подразделяются на внутренние (взносы учредителей, выручка от реализации товаров, работ, услуг, доходы от использования имущества, дивиденды по акциям, ценным бумагам и т.д.) и внешние (пожертвования, гранты, субсидии, дотации и т.д.).

По мнению автора, внутренние источники отличаются своей стабильностью, но, порой, их бывает недостаточно для жизнедеятельности организации, в связи с этим некоммерческие организации в целях увеличения финансирования обращаются к внешним источникам. Внешние источники носят нестабильный характер и не имеют строгой регламентации.

Целевой капитал некоммерческой организации является таким

источником финансирования, который пополняется за счет пожертвований или в счет неиспользованного дохода от доверительного управления этим капиталом. Согласно ФЗ № 275 целевой капитал – это «сформированная за счет пожертвований часть имущества некоммерческой организации, переданная в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческих организаций».

Целевой капитал некоммерческой организации – это новый, непростой, но законный и долгосрочный способ зарабатывания средств для некоммерческой организации, которая осуществляет свою деятельность в сферах, четко определенных законом. Перечень таких сфер закрыт: образование, наука, здравоохранение, культура, физическая культура и спорт (за исключением профессионального спорта), искусство, архивное дело, социальная помощь (поддержка), охрана окружающей среды, оказание гражданам бесплатной юридической помощи и осуществление их правового просвещения, функционирование общероссийского обязательного общедоступного телеканала общественного телевидения. Необходимо понимать, что почти для всех приведенных выше сфер деятельности так или иначе существуют законодательные определения, например, понятие «культура» определяется в «Основах законодательства о культуре», а понятие «бесплатная юридическая помощь» – в одноименном законе.

Правила о создании целевого капитала касаются лишь таких организационно-правовых форм некоммерческих организаций, как фонд, автономная некоммерческая организация, общественная организация, общественный фонд, религиозная организация. Закон разграничивает понятие собственников целевого капитала и специализированной организации управления целевым капиталом, которая может создаваться только в форме фонда. Специализированная организация создается и действует исключительно в целях формирования целевого капитала, использования дохода от целевого капитала и распределения его среди иных получателей дохода (к которым относятся все некоммерческие организации, кроме государственных корпораций, политических партий и общественных движений). Специализированную организацию следует отличать

от управляющей компании, которая является хозяйственным обществом и осуществляет доверительное управление целевым капиталом на основании лицензии на осуществление управления ценными бумагами или инвестиционными фондами.

Автор полагает, что данный источник финансирования имеет существенное преимущество перед иными источниками: имущество, переданное на формирование целевого капитала, не является объектом налогообложения по налогу на прибыль и НДС. Кроме того, налогоплательщик, перечисляющий в порядке пожертвования определенное имущество некоммерческим организациям, получает социальный налоговый вычет в размере произведенных на пожертвование расходов. Необходимо отметить, что это правило касается не только пожертвований на формирование целевого капитала некоммерческой организации, но и на иные виды пожертвования в пользу благотворительных, социально ориентированных, религиозных и других организаций.

Целевые капиталы позволяют достигать финансовой устойчивости организациям некоммерческой сферы и реализовывать инновационные проекты, требующие долгосрочного финансирования: например, поддержка научных разработок, создание инновационных кафедр, приглашение передовой профессуры для чтения лекций и т. п.

В Российскую Федерацию данные фонды пришли из западных стран. К 2007 году в России было зарегистрировано более 15 фондов, созданных для формирования целевого капитала. Московский государственный институт международных отношений стал первым российским вузом, который провел учредительное собрание своего эндаумента. Большую помощь в его создании оказали известные выпускники МГИМО Владимир Потанин, Алишер Усманов и Фаттах Шодиев.

В настоящий момент целевой капитал некоммерческой организации может формироваться только за счет денежных средств жертвователей. Автор рассмотрел данный вопрос и выяснил, что в скором времени может быть принято на законодательном уровне расширение источников формирования целевого капитала за счет имущества.

Возможны два варианта формирования целевого капитала.

Вариант первый предполагает право собственности на целевой капитал той НКО, которая является одновременно получателем доходов от его инвестирования. По варианту второму собственником целевого капитала является специализированная НКО, которая создается и функционирует исключительно для целей формирования, передачи в управление и распределения доходов от инвестирования целевого капитала между иными некоммерческими организациями.

Таким образом, автор сделал вывод, что только внутренних источников финансирования некоммерческих организаций недостаточно, необходимо привлекать дополнительные ресурсы. Целевой капитал автор относит к внешним источникам. Он не занимает пока что значительной доли в ресурсной базе некоммерческих организаций, так как существуют сложности для начала его формирования и поддержания на должном уровне взносов. Чем проще будет некоммерческим организациям открыть данный фонд, тем больше средств они смогут собрать и направить на социальные и культурные мероприятия, в зависимости от своих целей деятельности.

Количество фондов постепенно увеличивается, что указывает на необходимость данного источника финансирования.

Источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2006 N 275-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
2. «Актуальные вопросы внедрения целевого капитала в российскую практику» Общественная палата РФ, комиссия по развитию благотворительности и совершенствованию законодательства о НКО.
3. Сборник практических рекомендаций «Целевой капитал: как его создать и что нужно знать о функционировании данной модели».
4. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/
5. <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12055597/>

ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, ИХ РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕКУЩАЯ СТРУКТУРА

Бунто Е.А., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассматривается система органов финансового контроля Российской Федерации и зарубежных стран. В 2016 году проводится реорганизация органов внутреннего контроля. Была расформирована служба Финансово-бюджетного надзора и её полномочия разделили между Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, внешний контроль, внутренний контроль, Счетная палата, финансовый контроль в зарубежных странах, реорганизация.*

Keywords: *state financial control, external control, internal control, Audit Chamber, financial control in foreign countries, reorganization.*

Сегодня Российская Федерация проводит реорганизацию контрольных органов. Эти органы занимаются проверкой правильности ведения учета и составления отчетности, проверкой использования средств бюджета в соответствии с целями их получения, проверку сохранности имущества, а так же обеспечение соблюдения законодательства Российской Федерации. Сам же контроль призван выявлять нарушения в установленных сферах, с последующим контролем устраниений этих нарушений.

Внешний контроль проводит Счетная палата Российской Федерации, её территориальные органы. Согласно статьям 3 и 4 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 № 41-ФЗ «Счетная палата осуществляет внешний государственный аудит (контроль) в соответствии с разрабатываемыми и утверждаемыми в установленном настоящим Федеральным законом порядке стандартами Счетной палаты, на основе принципов законности, эффективности,

объективности, независимости, открытости и гласности» [1]. При проведении аудита Счетной палатой одна из наиболее важных функций является организация аналитических и экспертных мероприятий для выявления, рассмотрения причин возникновения нарушений при формировании доходов и расходов федерального бюджета, а так же средств в государственных внебюджетных фондах.

Основные функции по внутреннему контролю лежат на Федеральной службе финансово-бюджетного надзора, а так же ее территориальных органах. Но согласно указу Президента Российской Федерации от 02.02.2016 № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере», данный орган был упразднен с его дальнейшей ликвидацией.

Именно Росфиннадзор являлся органом, который мог привлекать резидентов к ответственности за нарушение требований российского валютного законодательства. При этом основная масса нарушений, за которые Росфиннадзор привлекал к ответственности, – это несоблюдение установленного порядка представления форм учета и отчетности по валютным операциям, а также нарушения требований о возмещении денежных средств, причитающихся от нерезидентов по внешнеторговым договорам.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 13.04.2016 N 300 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» полномочия по контролю были переданы Федеральной налоговой службе и Федеральной таможенной службе. Согласно этому Постановлению ФТС будут переданы функции по контролю за соблюдением резидентами требований российского валютного законодательства при осуществлении валютных операций, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, с ввозом товаров и их вывозом из Российской Федерации. Соответственно в ведение ФТС попадает контроль в том числе за соблюдением резидентами требований о репатриации, оформлении паспорта сделки, предоставлении подтверждающих документов. ФНС в свою очередь будет осуществлять контроль за соблюдением резидентами и нерезидентами валютного законодательства Россий-

ской Федерации, требований актов органов валютного регулирования и валютного контроля, соответствием проводимых валютных операций, не связанных с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, с экспортом и импортом, условиям лицензий и разрешений, а также за соблюдением резидентами, не являющимися уполномоченными банками, обязанности уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии, изменении реквизитов) счетов в банках, расположенных за пределами территории России, и представлять отчеты о движении средств по таким счетам. Таким образом, ФНС будет являться органом валютного контроля в отношении использования резидентами, как физическими, так и юридическими лицами, зарубежных банковских счетов, а также расчетов по договорам, не связанным с движением товаров.

Более 10 лет правоприменительная практика и применение норм российского валютного законодательства определялись позицией Росфиннадзора. Появление двух новых органов валютного контроля означает, что ими может быть высказана своя правовая позиция по вопросам толкования норм российского валютного законодательства. Будет ли такая позиция совпадать с позицией Росфиннадзора, на данный момент сказать сложно.

Что касается организации финансового контроля в зарубежных странах, то в некоторых странах-доминионах Великобритании, а так же Индии и Египте функции государственного финансового контроля выполняются отдельными должностными лицами. В странах бывшего СССР, Кипра, Израиля, Афганистана, Индонезии, Колумбии, Монако счетные ведомства наделены полномочиями службы государственного контроля. Третью группу образуют страны, в которых функции органов финансового контроля выполняют Счетные суды, это Франция, Италия, Румыния, Тунис, Аргентина, Марокко. В эту же группу можно отнести страны, в которых государственный финансовый контроль осуществляется в форме Счетных трибуналов (Бразилия, Португалия, Уругвай).

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что органы государственного финансового контроля, играют важнейшую и активную роль в управлении государственными финансами.

Источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 41-ФЗ (ред. от 07.10.2015) «О Счетной палате Российской Федерации».
2. Указ Президента Российской Федерации от 02.02.2016 № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере»
3. Постановление Правительства РФ от 13.04.2016 N 300 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации»
4. Бунто Е.А. Разработка механизма продвижения отечественных товаропроизводителей за рубеж // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2015. № 1 (129). – С. 64-67.
5. Бунто Е.А. Управление средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния // Современные научно-технические решения и подходы. – 2016. Конференция (321) – С. 127-130
6. Шегурова В. П., Желтова М. Ф. Зарубежный опыт организации государственного финансового контроля // Молодой ученый. – 2013. – №1. – С. 209-212.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Исаева С.С., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Российская Федерация является федеративным государством [1]. Из этого следует, что бюджетная система данной страны трехуровневая. Согласно статье 6 Бюджетного Кодекса Российской Федерации бюджетная система Российской Федерации – это, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая законодательством Российской Федерации, совокупность федерального бюджета, бюджета субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [2]. Бюджеты в бюджетной системе Российской Федерации

самостоятельны, так же бюджеты субъектов Российской Федерации не включаются в федеральный бюджет, а местные бюджеты не включаются в региональные бюджеты. Таким образом, бюджетная система является главным звеном финансовой системы государства, которую необходимо поддерживать и регулировать для правильного расходования средств из него. Однако не всегда существовала бюджетная система, которую мы знаем. Мы рассмотрим основные этапы становления и развития бюджетной системы Российской Федерации.

В рамках данной статьи нельзя выделить конкретные этапы становления и развития системы Российской Федерации. Поэтому мы будем говорить о годах, в которых происходили значимые изменения. Стоит отметить, что процесс реформирования идет до сих пор. Бюджетная система РСФСР до провозглашения независимости Российского государства состояла из двух звеньев – республиканского бюджета РСФСР и нижестоящих бюджетов, куда включались бюджеты автономных республик и вся система местных бюджетов. Бюджетная система до 1991 года нашей страны строилась на двух основных принципах: единства и демократического централизма. Принцип единства означал организационное единство, когда одни бюджеты входят в другие и тем самым на верхнем уровне образовывался единый государственный бюджет СССР. Централизм означал руководство бюджетами единым союзным центром, широкими бюджетными правами союзных органов власти при минимуме бюджетной инициативы со стороны бывших союзных республик и полном отсутствии бюджетной самостоятельности низовых органов государственной власти. В октябре 1991 года был принят закон РСФСР от 10.10.1991 N 1734-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» [4], а в декабре 1993 года на всенародном голосовании была принята Конституция Российской Федерации [5]. Согласно этим документам в России была создана трехуровневая бюджетная система Российской Федерации. Она состояла из федерального бюджета, бюджетов субъекта Российской Федерации и местных бюджетов. Также в законе РСФСР от 10.10.1991 N 1734-1 года «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» произошло провозглашение основного принципа бюджетной системы Россий-

ской Федерации [4]. Однако в указанном правовом акте данный принцип не объяснял границы бюджетной самостоятельности органов власти разных уровней, а также не были ясны механизмы их реализации и меры ответственности за их нарушение.

27 декабря 1991 года был принят закон Российской Федерации «Об основах налоговой системы Российской Федерации» [3]. До принятия данного закона никогда не говорилось о процессах разграничения доходных источников, так доходы распределялись с целью сбалансирования нижестоящих бюджетов, они никогда не были разграничены. Впервые в данном законе произошло деление всех налогов на федеральные, региональные и местные. Таким образом, мы можем утверждать, что с 1992 года начался процесс разграничения доходных источников между уровнями бюджетной системы Российской Федерации взамен ранее применявшегося метода распределения доходов с целью сбалансирования бюджетов.

Следующий этап становления бюджетной системы начался со второго квартала 1994 года с введения новой формы межбюджетного перераспределения средств на федеральном уровне. Был создан Фонд финансовой поддержки регионов (далее ФФПР). До появления данного фонда предоставление финансовой помощи из федерального бюджета субъектам Российской Федерации носило бессистемный характер. Из ФФПР выделялись трансферты субъектам Российской Федерации на поддержание необходимого уровня бюджетной их обеспеченности. Изначально данный фонд формировался за счет 14% от поступающих налоговых доходов в федеральный бюджет, за исключением таможенных пошлин, и каждый субъект Российской Федерации в общем объеме средств фонда имел свою рассчитанную долю. Финансовая помощь из федерального бюджета после введения ФФПР стала носить объективный характер, то есть осуществлялось все на объективных основах. Однако когда стали недоисполнять федеральный бюджет по сбору доходов в 1995-1997 годах, то регионы недополучали необходимые суммы финансовой помощи из данного фонда финансовой поддержки. Так с 2000 года изменились формирование фонда и выделение трансферт, и необходимую помощь каждому субъекту Российской Федерации начали считать в абсолютной сумме, то есть суммировать ее по каждому субъекту Российской Федерации

и тем самым получали общий объем средств федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ. Данный фонд существует до сегодняшнего дня. Мы продолжаем выравнивать бюджетную обеспеченность субъектов России, предоставляя им дотации.

В 1997 году было необходимо кодифицировать все нормы бюджетного права, которые содержались в различных нормативно-правовых документах, то есть пришла идея создания Бюджетного кодекса Российской Федерации. Так в 1997 году был запущен процесс создания Бюджетного Кодекса, завершившийся 31 июля 1998 года принятием закона, который утвердил новый Бюджетный Кодекс Российской Федерации. Однако в отличие от Налогового Кодекса из-за противоречащих статей он не был введен в действие с момента утверждения, а только через полтора года – с 1 января 2000 года. Здесь стоит отдельно остановиться на некоторых особенностях развития Налогового Кодекса. Налоговая система с 1991 года непрерывно совершенствовалась, и постоянно приходилось вносить изменения в законодательные акты. Издавалось огромное количество нормативных документов, разъяснявших порядок применения законов и изменений к ним, в результате чего налоговое законодательство стало сложным и запутанным, создав благоприятные условия для развития теневой экономики. Необходимо было реформировать российскую налоговую систему. Таким образом, в 1998 году начался этап совершенствования налоговой системы с целью упрощения и создания твердой правовой основы налоговых отношений. Так была принята Первая часть Налогового Кодекса Российской Федерации, которая вступала в силу с 1 января 1999 года. А в 2000 году была принята Вторая часть Налогового Кодекса Российской Федерации, вступившая в силу с 1 января 2001 г. Вторая глава этого документа была призвана объединить все законодательные акты по отдельным налогам и сборам. По мере ввода новых глав во Вторую часть Налогового Кодекса отменялись Законы, регламентирующие исчисление и уплату соответствующих налогов. На данный период времени, Налоговый Кодекс продолжает совершенствоваться.

Как уже было мною отмечено, в 2000 году появился Бюджетный Кодекс – документ, который вобрал в себя положения многих законодательных и других нормативно-правовых документов

Однако нельзя не сказать о поправках, которые были внесены в данный документ. Так в 2004 году Федеральным Законом №120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» благодаря поправкам появились два подуровня бюджетной системы на уровне местных бюджетов, была изменена система разграничения доходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации, а также изменена система разграничения расходов между уровнями бюджетной системы на основе разграничения расходных обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и появились новые формы и условия предоставления межбюджетных трансфертов.[6].

В соответствии с основными положениями Постановления Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 № 249 были внесены поправки в части реформирования бюджетного процесса, был также осуществлен переход на среднесрочное планирование бюджетов, внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат. Внес поправки в Бюджетный Кодекс и 63-ФЗ от 2008 года, который определил новые подходы к бюджетному процессу. Согласно данным поправкам были прописаны четко все процедуры бюджетного процесса и время их осуществления. Блок поправок был также осуществлен в 2013 и 2014 году, в соответствии с которыми была регламентирована система организации государственного финансового контроля, бюджетного контроля в Российской Федерации.

Таким образом, четко выделив этапы становления и развития бюджетной системы Российской Федерации, мы охарактеризовали их с точки зрения выделения трех уровней бюджета в составе бюджетной системы Российской Федерации. Мы также определили новые принципы построения бюджетной системы Российской Федерации, среди которых основное положение занимает принцип самостоятельности бюджетов и особо отметили, что начиная с 1992 года у нас запущен процесс разграничения доходов между бюджетами взамен распределявшегося ранее методов распределения доходов с целью обеспечения сбалансированности бюджетов. Рассмотрев процесс введения Налогового и Бюджетного

Кодексов Российской Федерации, мы можем отметить, что, несмотря на уже сделанные шаги для совершенствования бюджетной системы, процесс реформирования бюджетной системы Российской Федерации далек от совершенства и в будущем предстоит решить целый ряд проблем, требующих, в том числе, проведения глубоких теоретических исследований. Решение бюджетных проблем на современном этапе требует проведения глубоких и многоаспектных бюджетных реформ. Однако их проведение чрезвычайно затруднено, поскольку процесс реформирования затрагивает наиболее важные области влияния государства на экономику и социальную сферу. Успех в осуществлении бюджетной реформы во многом определяться тем, насколько правильно и полно очерчено ее содержание, последовательны и логичны этапы ее проведения, насколько отвечает она интересам рядовых граждан России.

Источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014 №11-ФКЗ.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ в ред. Федерального закона от 03.11.2015 №273-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ.
4. Закон РСФСР от 10.10.1991 N 1734-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР».
5. Федеральный закон от 4 марта 1998 года N 33-ФЗ «О порядке принятия Конституции Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 20 августа 2004 г. N 120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» (с изменениями и дополнениями).

ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА В РОССИИ

Баймурзаев А.М., студент
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассматриваются основные этапы банкротства в РФ, а также меры по повышению эффективности института банкротства.

In article considers the main stages of bankruptcy in Russia, as well as measures to improve the efficiency of bankruptcy institution.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, восстановление.

Keywords: *insolvency, bankruptcy, recovery.*

Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Анализ причин кризиса предприятий в РФ показал, что основными виновниками банкротства являются неумелое управление предприятиями в новых экономических условиях и рыночный спад продаж товаров производства внутреннего рынка.

В России весь процесс превращения нормально функционирующего предприятия в несостоятельного должника можно представить в виде трех этапов. Рассмотрим их подробнее.

Первый этап – начало кризиса предприятия. Он характеризуется невыполнением или частичным выполнением текущих задач, развитием конфликта между стратегическими целями и выбранным направлением реализации стратегии. Этот этап наиболее сложно распознать, так как трудно определить количественные показатели, точно определяющие развитие кризиса на предприятии.

Предприятие перестает получать экономическую прибыль, хотя отчет о прибылях еще показывает желаемую величину. На этом этапе вовремя выявленный кризис сложившейся ситуации позволяет определить, что что-то не то в деятельности предприятия. И как следствие возникает необходимость корректировки стратегии предприятия и постановка новых задач.

Второй этап – развитие кризиса предприятия. Незамеченное начало кризиса предприятия приводит к ухудшению большинства показателей финансово-экономической деятельности. Начало второго этапа характеризуется резким колебанием показателей рентабельности предприятия, ухудшением его положения на рынке ценных бумаг. Предприятие перестает получать желаемую прибыль. И это обстоятельство свидетельствует о нарастании процесса несостоятельности существующего предприятия. Привлечение кредитных ресурсов становится затруднительным, так как уровень доходности инвестиций на этом этапе ниже доходности альтернативных вариантов использования средств.

Третий этап – кризис предприятия. Характеризуется неспособностью предприятия отвечать по своим обязательствам перед государством, кредиторами (инвесторами). После тщательного и комплексного анализа деятельности и состояния предприятия, выбираются реорганизационные или ликвидационные процедуры. На этом этапе очень важно своевременно вскрыть симптомы кризисного развития предприятия, чтобы было возможно запустить в действие программы антикризисного управления [2]. Именно на этом этапе предприятие подвергается процедуре банкротства.

В 2014 году в России в арбитражные суды было подано 1,078 млн. исков на общую сумму 947,7 млрд. руб., что на 13% больше, чем годом ранее. При этом по делам гражданских правоотношений в суды поступило 543 тыс. исков, что на 25% больше, чем в 2013 году. Число заявлений о банкротстве в 2014 году, напротив, уменьшилось на 22%, до 34,4 тысячи заявлений. Существует ряд мер, направленных на повышение эффективности института банкротства, их можно представить следующим образом: (табл. 1.).

Таблица 1. Меры по повышению эффективности института банкротства [3]

№ п/п/	Мера	Элемент системы банкротства, на который направлена мера
1	Стимулирование руководителя должника своевременно обращаться в арбитражный суд с заявлением должника	Руководитель должника

2	Передача полномочий по представлению интересов государства в деле о банкротстве независимому органу	Исполнительная власть
3	Расширение полномочий арбитражного управляющего по восстановлению прав на имущество должника	Арбитражный управляющий
4	Совершенствование исполнительного производства с целью предупреждения распродажи активов должника, за счет которых можно восстановить платежеспособность	Служба судебных приставов
5	Совершенствование налогового законодательства с целью предоставления отсрочек по уплате текущих налогов в ходе процедуры финансового оздоровления	Налоговое законодательство

Указанные меры позволят решить целый ряд проблем.

Во-первых, основным препятствием на пути восстановления платежеспособности должника в ходе проведения процедур банкротства является то, что на момент введения процедуры наблюдения финансовое положение должника находится в настолько запущенном состоянии, что провести финансовое оздоровление просто невозможно. Это происходит потому, что руководители должника несвоевременно выполняют обязанность по подаче заявления должника. Необходимо отметить, что определенные шаги в направлении решения указанной проблемы уже сделаны – поправками в Закон о банкротстве, внесенными Федеральным законом № 73-ФЗ от 28.04.2009 г., установлена субсидиарная ответственность руководителя должника в случае нарушения обязанности по подаче заявления должника в случаях и срок, установленные Законом. В то же время, целесообразно проводить работу в направлении повышения осведомленности бизнес-сообщества об инструментах ин-

ститута банкротства, способных защитить интересы должника.

Во-вторых, целесообразно передать полномочия по представлению интересов государства в деле о банкротстве независимому органу исполнительной власти. В настоящее время Федеральная налоговая служба в деле о банкротстве выступает с одной стороны в качестве управляющего (держателя контрольного пакета кредиторской задолженности), а с другой стороны – в качестве сборщика налогов.

В-третьих, в настоящее время арбитражный управляющий обладает необоснованно узким набором средств по восстановлению прав на имущество должника. Зачастую несостоятельность должника вызвана недобросовестностью его руководства, что выражается в укрытие ликвидных активов предприятия, передаче их третьим лицам, что вызывает нарушение прав других кредиторов. Наделение арбитражного управляющего дополнительными полномочиями приведет к увеличению конкурсной массы и, соответственно, более полному удовлетворению требований кредиторов

В-четвертых, несогласованность процедур исполнительного производства и несостоятельности приводит к тому, что к моменту введения процедуры наблюдения наиболее ликвидные активы, которые могли бы быть использованы в хозяйственной деятельности должника для восстановления его платежеспособности, оказываются реализованными судебными приставами-исполнителями. В то же время, с точки зрения совокупных интересов кредиторов, такое положение дел не приводит к оптимальному удовлетворению их требований, так как существует риск необоснованных привилегий для отдельных из них. Более того, нерациональное осуществление исполнительного производства несправедливо по отношению и к должнику, который лишается своих основных фондов в тот момент, когда они наиболее востребованы для выхода из кризиса.

В-пятых, проведение процедур финансового оздоровления невозможно без помощи государства, которая может быть выражена в предоставлении отсрочек по уплате текущих налоговых платежей в ходе проведения процедуры финансового оздоровления. Дело в том, что, согласно статье 134 Закона о банкротстве, текущие требования кредиторов (в том числе и налоговые) удовлетворяются

за счет конкурсной массы вне очереди. В то же время, как было указано выше, интересы государства не ограничиваются фискальными функциями, поэтому уменьшение денежного потока предприятия за счет уплаты текущих налогов нецелесообразно с точки зрения цели сохранения хозяйствующего субъекта.

Реализация указанных мер позволит повысить эффективность института банкротства, а также устойчивость национальной экономики в целом.

Источники:

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worklib.ru/law/28402/>
2. Анохин В.С. Предупреждение банкротства и восстановление платежеспособности несостоятельного должника // Хозяйство и право. - № 1 – 2014.
3. Владимирова Т. Защита от банкротства // Социальная защита, 2014, - № 4.
4. Журавская Е., Сонин К. Экономика и политика российских банкротств // Вопросы экономики. – 2014 - № 4.

Издатель: ООО «Оптимус»
www.optimus-journal.ru
e-mail: optimus-new@bk.ru
тел. +7 (965) 146-46-89