

На наш взгляд, в качестве перспективных финтех-сегментов в России на ближайшие 15 лет можно обозначить следующие:

- наибольший сегмент развития будет отдан платежам и переводам, путем использования инновационных сервисов для проведения транзакций;
- получают развитие и новые платформы для привлечения финансирования проектов;
- предполагается, что большая доля активов будет находиться под управлением инновационных сервисов для осуществления инвестиций и управления капиталом [4].

Развитие финтех-рынка и скорость создания инновационных продуктов или сервисов зависят от формирования и эффективного функционирования экосистемы, которая является совокупностью взаимосвязанных факторов, таких как спрос, технологии, доступ к финансированию, человеческий капитал и регулирование.

Факторы, определяющие спрос и применяемые технологии, являются основой для формирования финтех-отрасли. Изменяющиеся предпочтения потребителей стимулируют совершенствование технологий, а технологический прогресс выступает драйвером изменения потребительских предпочтений.

Распространение современных финансовых технологий содействует развитию конкуренции на финансовом рынке, повышает доступность, качество и ассортимент финансовых услуг, снижает издержки финансовых компаний.

Основными драйверами развития финтех-рынка являются растущее проникновение сети Интернет, определяющее диапазон потенциальных пользователей финансовых сервисов и услуг, а также технический прогресс и изменение потребительских предпочтений, которые стимулируют технологическую трансформацию финансовых продуктов.

В предстоящие годы конкурентная ситуация на финансовом рынке будет во многом определяться внедрением финансовых технологий в бизнес-процессы участников.

Список цитированных источников

1. Курманова, Д.А. Направления инновационного развития финансового рынка // Экономические науки. – 2014. – № 4 (113). – С.89-92.
2. Банк России, «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов», 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ ON_FinTex_2017.pdf – Дата доступа: 03.11.18.
3. PricewaterhouseCoopers, Будущее близко: индекс готовности городов, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/assets/the-future-is-coming-russian.pdf> – Дата доступа: 29.10.18.
4. Ernst & Young, Курс на финтех: перспективы развития рынка в России, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-focus-on-fintech-russian-market-growth-prospects-rus/%24File/EY-focus-on-fintech-russian-market-growth-prospects-rus.pdf> – Дата доступа: 01.11.18.

УДК 331.108

Романюк П. И.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

АУТСТАФФИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аутстаффинг, как сфера услуг, появилась на мировом рынке преимущественно недавно. Данная сфера услуг предлагает решение ряда вопросов, которые связаны с трудоустройством сотрудников крупных предприятий, а также со снижением налоговой нагрузки предприятия.

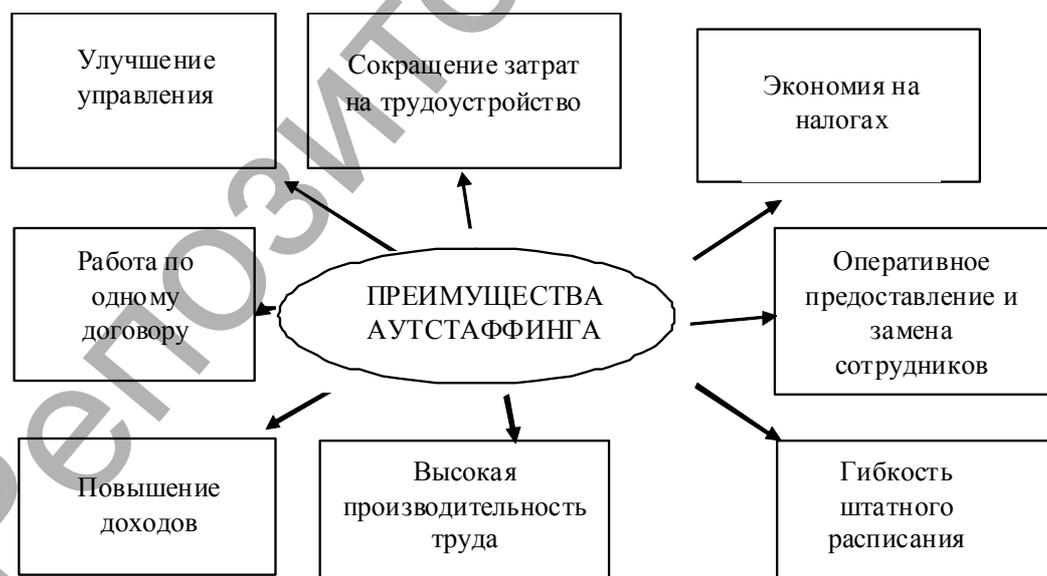
Таким образом, целью написания статьи является определение эффективности аутстаффинга как инструмента оптимизации налогообложения предприятия.

Аутстаффинг представляет собой способ менеджмента персонала, который предполагает оказание услуг в форме предоставления в распоряжение компании-заказчика определенного числа сотрудников, не вступающих с заказчиком в какие-либо правовые отношения напрямую (трудовые, гражданско-правовые). Однако данные сотрудники оказывают от имени исполнителя определенную работу (услуги) по месту нахождения заказчика [1, С. 13].

Сущность механизма аутстаффинга заключается в выводе персонала за штат компании и оформление его в штат компании аутстаффера (провайдера), с последующим предоставлением этого персонала организации-заказчику от имени аутстаффера за вознаграждение. При такой схеме сотрудник, как и прежде, продолжает выполнять свои обязанности на том же месте работы, но трудовыми отношениями он связан уже с компанией-аутстаффером, являющейся теперь по отношению к нему работодателем. Преимущественно посредством аутстаффинга привлекается вспомогательный и обслуживающий персонал, не участвующий в основном производстве. Так же целесообразным является привлечение извне специалистов для выполнения определенных задач на время выполнения определенного проекта. Аутстаффер (провайдер) не принимает на себя никаких обязательств по оказанию услуг заказчику, кроме как обязанности по предоставлению квалифицированного персонала. Аутстаффер (провайдер) не несет никакой ответственности за результаты выполнения работ (услуг), выполняемых предоставленным им персоналом [3]. Аутстаффинг очень удобен для организаций, использующих упрощенную систему налогообложения, при которой количество штатных сотрудников ограничено. По закону такие фирмы не могут содержать в штате более 100 человек, при этом количество работников-аутстафферов не лимитировано. Выводя сотрудников за штат, такие компании могут пользоваться всеми преимуществами упрощенной системы налогообложения даже тогда, когда фактическое количество работников будет больше положенного.

Помимо аутстаффинга, компании могут использовать такую услугу, как лизинг персонала. В традиционном понимании лизинга средства производства находятся в собственности лизингодателя. Понятно, что работник ни в чьей собственности находиться не может – речь идет исключительно о юридической принадлежности работника – найме в штат. Сдаваемый в аренду персонал официально устроен в штате лизингодателя, но работает он на арендатора-лизингополучателя. В этом случае все процедуры, связанные с оформлением и содержанием работников, берет на себя тот, кто им «владеет». Тот же, кто использует человеческий капитал (на чьем «поле» заняты работники), пожинает только плоды в виде полученной за счет труда работников прибыли. Естественно, лизингополучатель платит компании, принявшей работников в штат, вознаграждение, в которое полностью включена заработная плата работников и дополнительные льготы и непосредственно гонорар за услугу.

На рисунке 1 представлены преимущества от применения аутстаффинга на предприятии.



*Рисунок 1 – Преимущества применения услуг аутстаффинга
Источник: собственная разработка*

Однако нельзя не отметить, что, помимо положительных аспектов применения услуг аутстаффинга, существуют и негативные моменты данного инструмента оптимизации. Одним из которых является то, что для некоторой категории персонала такой вид трудоустройства неприемлем, так как желание работать в престижной фирме, обладающей брендом,

известностью, положительно влияет на самого сотрудника, а согласно документационному оформлению работник будет числиться в совершенно иной организации.

Важнейший вопрос, который необходимо решить сразу после проведения процедуры аутстаффинга, – это коммуникация и слаженность взаимодействия между компанией-заказчиком и провайдером. И если между руководством компании-заказчика и аутстаффером не налажена система коммуникации, персонал может не своевременно получать указания и рекомендации по работе [2].

Еще один риск, связанный с сотрудниками вне штата компании, – это халатное отношение работников к выполняемым задачам. Кроме того, разделение на штатных и аутстаффинговых сотрудников может негативно отразиться на качестве выполненной работы. Работники вне штата могут терять мотивацию, в связи с отсутствием льгот и поблажек, которые есть у постоянного персонала.

В процентном соотношении перечень должностей сотрудников, которых выводят за штат, выглядит следующим образом:

- административный персонал – 56%;
- специалисты среднего звена – 38%;
- рабочие – 6% [3].

Рассмотрим применение аутстаффинга и лизинга персонала на примере ОАО «Брестский мясокомбинат» (Таблица 1).

Таблица 1 – Применение аутстаффинга и лизинга персонала

Признак	31.12.2017	Применение аутстаффинга	Изменение	Применение лизинга персонала	Изменение
Среднесписочная численность работников	1544	1494	-50	1494	-50
Фонд заработной платы в месяц	1 887375	1 826265,60	-61109,40	1 826265,60	-61 109,40
Средняя заработная плата за месяц 1 рабочего	1222,40	1222,40		1222,40	
Отчисления в ФСЗН (34%)	641707,50	620930,30	-20777,20	620930,30	-20 777,20
Белгосстрах (0,6%)	11324,25	10957,60	-366,65	10957,60	-366,65
Комиссия карточек 2%	37747,50	35525,30	-2222,20	35525,30	-2 222,20
Экономия от вывода 50 человек за штат		84475,45		84475,45	
Расходы по аутстаффингу		1446827.12 RUB / 100 * 3,21=46443			
Расходы по лизингу персонала				1 495700,93RUB/100 * 3,21=48012	
Прибыль предприятия	18 772459	18772459+84475,45- 46443= 18 810 491,45	38 032,45	18772459+84475,45- 48012= 18 808922,45	36 463,45
Налог на прибыль (18%)	3379042,62	3 385888,50	6845,88	3 385606,04	6563,42
Чистая прибыль	15393416,4	15 424602,95	31 186, 55	15 423316,41	29900,01

Примечание: собственная разработка

Среднесписочная численность персонала предприятия составляла в 2017 году 1544 человека. Фонд заработной платы – 1887 375 рублей. Для того, чтобы выявить влияние, выводим из штата 50 человек, тем самым, на предприятии происходит уменьшение, во-первых, фонда заработной платы (-61109рублей), а также снижаются и другие показатели, которые зависят от величины заработной платы. В итоге получаем экономию от данного мероприятия в размере 84 475рублей.

Определяем расходы по аутстаффингу и лизингу персонала. В связи с тем, что компаний, занимающихся предоставлением данных видов услуг в Республике Беларусь нет, для того, чтобы определить величину стоимости услуги, то, воспользовавшись информацией на сайте аутстаффинговой компании в России, можно это рассчитать. Так как суммы услуг по аутстаффингу и лизингу персонала указаны в российских рублях, тем самым, производится конвертация в белорусские рубли.

После произведенных расчетов, наблюдается рост прибыли предприятия, что привело к росту и налога на прибыль. Стоит отметить, что при проведении данных мероприятий на предприятии наблюдается рост чистой прибыли, что показывает на положительное развитие предприятия.

Таким образом, после проведения мероприятий по аутстаффингу и лизингу персонала, чистая прибыль увеличилась на 31187 и 29900 рублей соответственно, тем самым подтвердив свою эффективность.

В заключение хотелось бы отметить, что применение аутстаффинга и лизинга персонала в качестве механизма оптимизации налогообложения является эффективным инструментом, особенно для крупного бизнеса с соответствующими штатными ресурсами, ведь при их применении наблюдается увеличение чистой прибыли, которую предприятие вправе вложить в приобретение нового оборудования либо разработку новой технологии производства, что будет способствовать их дальнейшему развитию и получению большей прибыли.

Список цитированных источников

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие/ Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – ИНФРА-М, 2011.
2. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / Ф. Котлер, Р. Бергер. – 2012. – 143 с.
3. Сафарова, Е.И. Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии в бизнесе. – М.: ЭКСМО, 2010. – 343 с.
4. Данные аутстаффинговой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<https://outstaffing-sovetnik.ru/outstaffing>. – Дата доступа: 10.12.2018.
5. Данные консалтинговой компании ООО «ДМ-Консалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dmconsulting.ru>. – Дата доступа: 10.12.2018.
6. Данные бухгалтерской отчетности за 2017 год ОАО «Брестский мяскокомбинат».

УДК 336.648

Онанчук А. И

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: м.э.н., старший преподаватель Макарук О. Е.

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Развитие технологий влияет на все сферы деятельности человека. В особенности эти изменения заметны в области предпринимательства, где все больше и больше инноваций связаны с интернет-технологиями. В области привлечения финансирования и инвестиций таким инструментом стал краудфандинг.

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [1]. Уникальность краудфандинга заключается в том, что этот инструмент финансирования, используя интернет-технологии, позволяет быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта и увеличить тем самым финансирование высокорискованного инновационного бизнеса на ранних этапах развития.

В своей простейшей форме краудфандинг является действенной альтернативой более традиционным путям привлечения капитала с помощью единичных инвесторов, банковских кредитов или займов.

Выделяют следующие виды краудфандинга [2]:

– безвозмездный (donation-based, благотворительный). Предполагает простые пожертвования, сбор средств на некоммерческие проекты, как правило, социальные, благотворительные, культурные проекты. При этом вознаграждение отсутствует.