

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)**

# **НАУЧНЫЙ ВЕКТОР**

**Сборник научных трудов магистрантов**

*Выпуск третий*

*Под научной редакцией*

*Альбекова А.У., доктора экономических наук, профессора,  
Заслуженного деятеля науки РФ, члена Совета при Президенте РФ  
по межнациональным отношениям*

Ростов-на-Дону  
2017

УДК 378  
ББК 65  
Н34

Н34 Научный вектор : сборник научных трудов магистрантов / научный редактор А.У. Альбеков. – Вып. 3. – Ростов н/Д : издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. – 244 с.

ISBN 978-5-7972-2351-1

В сборнике научных трудов магистрантов «Научный вектор» приведены результаты исследований молодых ученых (магистров). Сборник состоит из 9 разделов: экономика, торговое дело, прикладная математика и информатика, менеджмент, государственное и муниципальное управление, зарубежное регионоведение, лингвистика и журналистика, юриспруденция, финансы и кредит.

УДК 378  
ББК 65

**Редакционная коллегия:**

*Альбеков Адам Умарович, д.э.н., профессор,  
заслуженный деятель науки Российской Федерации,  
член Совета при Президенте РФ по международным отношениям;  
Вовченко Наталья Геннадьевна, д.э.н., профессор;  
Иванова Елена Александровна, д.э.н., профессор;  
Антонов Виктор Глебович, д.э.н., профессор;  
Барашьян Виталина Юрьевна, к.э.н., доцент;  
Епифанова Татьяна Владимировна, д.э.н., профессор.  
Писарева Екатерина Владимировна, д.э.н., доцент;  
Пушкарь Ольга Михайловна, к.э.н.;  
Стрюков Михайил Борисович, д.ф.-м.н, профессор;  
Узнародов Игорь Миронович, д.и.н., профессор*

*Утвержден в качестве сборника научных трудов  
редакционно-издательским советом РГЭУ (РИНХ).*

ISBN 978-5-7972-2351-1

© Ростовский государственный  
экономический университет (РИНХ), 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Раздел 1. Экономика.....</b>	<b>7</b>
<b>Апрышко С.А.</b>	
<i>Этапы создания эффективной системы внутреннего контроля в организации.....</i>	<i>7</i>
<b>Бабенкова В.А.</b>	
<i>Повышение эффективности взаимодействия коммерческих банков с предприятиями малого и среднего бизнеса в процессе кредитования.....</i>	<i>10</i>
<b>Бабичева А.О.</b>	
<i>Роль регионального бюджета в социально-экономическом развитии территории.....</i>	<i>14</i>
<b>Грамадина А.В., Додохан Т.М.</b>	
<i>Оптимизация налогообложения: понятия, критерии, подходы.....</i>	<i>17</i>
<b>Григорьева В.В.</b>	
<i>Инвестиционное страхование жизни как альтернатива банковским депозитам.....</i>	<i>20</i>
<b>Евсюкова Т.С., Сучков О.С.</b>	
<i>Внешиэкономическая безопасность государства в условиях глобализации.....</i>	<i>23</i>
<b>Ермакова А.С.</b>	
<i>Тенденции и перспективы развития российского рынка банковского кредитования юридических лиц.....</i>	<i>27</i>
<b>Зенкина И.В., Власова Т.С.</b>	
<i>Оценка и прогнозирование основных показателей деятельности организации на основе маржинального анализа.....</i>	<i>33</i>
<b>Зенкина И.В., Колганова Е.М.</b>	
<i>Отражение ключевых показателей эффективности в современных концепциях стратегического управления.....</i>	<i>36</i>
<b>Зубко Е.В.</b>	
<i>Налогообложение в системе национальной безопасности.....</i>	<i>40</i>
<b>Ильина И.С.</b>	
<i>Налоговый аудит как инструмент контроля.....</i>	<i>43</i>
<b>Коткова О.Е.</b>	
<i>Современное состояние рынка факторинговых услуг в России.....</i>	<i>45</i>
<b>Криниченкова А.С.</b>	
<i>Мировой рынок пива и его географическая и корпоративная локализация.....</i>	<i>49</i>
<b>Кубышкина А.Н.</b>	
<i>Экономическая сущность и специфика отражения в бухгалтерском учете факторинговых операций.....</i>	<i>53</i>
<b>Лебедева А.П., Максименко В.А.</b>	
<i>Новые направления инвестиционной стратегии для клиентов категории «Private Banking».....</i>	<i>56</i>
<b>Левкович К.Я.</b>	
<i>Проблемы и перспективы банковского кредитования предприятий реального сектора экономики в РФ.....</i>	<i>60</i>
<b>Мамбетова А.А., Бакаева Х.С.-А.</b>	
<i>Россия: основные направления налоговой политики до 2017 года.....</i>	<i>63</i>
<b>Мамбетова А.А., Кузнецова Ю.А.</b>	
<i>Современное развитие налога на добычу полезных ископаемых.....</i>	<i>66</i>
<b>Мамбетова А.А., Щедракова Е.А.</b>	
<i>Развитие в Российской Федерации системы налогообложения «фриланса».....</i>	<i>69</i>
<b>Меликов Ю.И., Иванин А.Н.</b>	
<i>О роли кредита в кругообороте капитала сельскохозяйственного предприятия.....</i>	<i>71</i>

<b>Меликов Ю.И., Меджидов М.Б.</b> Роль процентной политики в развитии сельского хозяйства.....	78
<b>Мирошниченко Е.В.</b> Перспективные направления внешнеторгового сотрудничества Ростовской области с азиатскими партнерами (на примере ООО «Ростсельмаш»).....	83
<b>Нигреева Ю.С.</b> Рыночные преобразования в экономике России.....	88
<b>Пересунько А.А.</b> Проблемы применения методик оценки кредитного риска в коммерческих банках .....	90
<b>Потапова Е.Н.</b> Процедуры контроля в НКО.....	94
<b>Пердиян А.Н.</b> Качественный сервис зарплатных проектов как фактор конкурентоспособности российских банков.....	96
<b>Пушкарь О.М., Мнацаканов В.В., Печенкина А.Ю.</b> Исследование эффективности бизнес-модели предприятия на основании линии тренда.....	99
<b>Резник А.И.</b> Проблемы и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в РФ.....	102
<b>Савинкова Э.В.</b> Проблемы формирования аудиторского заключения в условиях внедрения МСА.....	108
<b>Сирота Н.Р.</b> Внутренний аудит как фактор эффективности хозяйственной деятельности организаций строительной отрасли .....	112
<b>Столбовская Н.Н., Баштыгова М.Т.</b> Проблемы и перспективы кредитования населения посредством кредитных карт на примере деятельности ПАО «Сбербанк России».....	115
<b>Тадевосян Д.О.</b> Экологический аудит в сельском хозяйстве .....	121
<b>Толпыгин А.И.</b> Тенденции развития рынка ипотечного жилищного кредитования в современной России..	125
<b>Уразова С.А., Сычёва К.В., Грешинова Т.М.</b> Перспективы развития банковского кредитования корпоративных клиентов в РФ.....	127
<b>Фомина В.В.</b> Инвестиционная поддержка процесса импортозамещения в РФ.....	133
<b>Фрунзе В.А.</b> Особенности дезинтермедиации финансовых потоков в Гонконге (Китай) .....	137
<b>Шихова Ю.П.</b> Разработка антикризисной стратегии российской турфирмы с учетом внешнеэкономического фактора .....	140
<b>Раздел 2. Торговое дело .....</b>	<b>143</b>
<b>Горбонос С.К.</b> Повышение эффективности деятельности торгово-посреднических фирм: проблемы и перспективы .....	143
<b>Карасева М.С.</b> Маркетинговые коммуникации в коммерческой деятельности .....	146
<b>Скосарь Е.А.</b> Кризисная трансформация выполнения складских операций на торгово-посреднических предприятиях .....	149
<b>Тарасова А.М.</b> Основные критерии выбора поставщика при осуществлении процесса закупки материально-технических ресурсов .....	153
<b>Трошкова Е.И.</b> Проблемы и перспективы развития рынка клининговых услуг в России .....	157

<b>Раздел 3. Прикладная математика и информатика.....</b>	<b>161</b>
<b>Безрукавая М.А.</b>	
<i>Моделирование процессов оказания услуг сельскохозяйствопроизводителям в области защиты растений и семеноводства.....</i>	<i>161</i>
<b>Гусаров А.А., Ерохин А.В.</b>	
<i>Блокчейны: принцип работы и их применение.....</i>	<i>165</i>
<b>Клитина Н.А., Мнацаканов В.В.</b>	
<i>Об оптимальной структуре международных портфельных инвестиций.....</i>	<i>168</i>
<b>Клитина Н.А., Сучков О.С.</b>	
<i>Анализ языков программирования высокого и низкого уровней на примере Ассемблера и Java. ....</i>	<i>169</i>
<b>Пушкарь О.М., Стуженко Д.Н.</b>	
<i>Дифференцированный подход к формированию стратегии для привлечения бакалавров при поступлении в магистратуру.....</i>	<i>171</i>
<b>Торосян М.А.</b>	
<i>Совершенствование процессов управления строительными бригадами в условиях использования мобильных технологий .....</i>	<i>174</i>
<b>Раздел 4. Менеджмент .....</b>	<b>177</b>
<b>Вьонг Х.Б.</b>	
<i>Необходимость стратегического подхода к управлению рисками в коммерческой организации.....</i>	<i>177</i>
<b>Жилина Н.С., Гончарук Н.В.</b>	
<i>Региональная поддержка объектов малого и среднего бизнеса, работающих в инновационной сфере.....</i>	<i>180</i>
<b>Жилина Н.С., Гончарук Н.В.</b>	
<i>Роль долгосрочного финансирования в развитии российских предприятий .....</i>	<i>182</i>
<b>Раздел 5. Государственное и муниципальное управление.....</b>	<b>185</b>
<b>Третьякова Е.В., Лысенко Г.</b>	
<i>К вопросу о совершенствовании управления системой социальной защиты населения .....</i>	<i>185</i>
<b>Раздел 6. Зарубежное регионоведение.....</b>	<b>189</b>
<b>Зубарева Н.П.</b>	
<i>Политика мягкой силы как фактор распространения китайского языка.....</i>	<i>189</i>
<b>Раздел 7. Лингвистика и журналистика.....</b>	<b>193</b>
<b>Волошина А.А., Лисица В.Э.</b>	
<i>Анализ дизайна деловых российских СМИ.....</i>	<i>193</i>
<b>Гаридова Л.В.</b>	
<i>Современные тенденции графического дизайна деловых печатных СМИ (на примере «Эксперт Юг») .....</i>	<i>196</i>
<b>Кихтан Я.В.</b>	
<i>Критерии эффективности PR-проектов .....</i>	<i>198</i>
<b>Муха А.В.</b>	
<i>Тематическая направленность общественно-политических изданий России.....</i>	<i>202</i>
<b>Степанова М.В., Степанова С.В.</b>	
<i>Социальные функции современного шотландского языка и перспективы их расширения.....</i>	<i>206</i>
<b>Федосеева Н.И.</b>	
<i>Средства экспрессивности в журнальных статьях деловых изданий .....</i>	<i>208</i>
<b>Раздел 8. Юриспруденция .....</b>	<b>212</b>
<b>Берлявский Л.Г., Данихно С.Н.</b>	
<i>Проблемы классификации источников советского права.....</i>	<i>212</i>

<b>Иванова О.В.</b>	
<i>Дефиниция международного усыновления как фундамент для дальнейшей правовой регламентации .....</i>	<i>217</i>
<b>Казаченков С.Д.</b>	
<i>Налоговые системы: сравнительный анализ Российской Федерации и США .....</i>	<i>221</i>
<b>Кириленко Ю.И.</b>	
<i>К вопросу о допустимости доказательств в уголовном процессе.....</i>	<i>224</i>
<b>Фиронов А.В.</b>	
<i>Проблемы реформирования Совета Безопасности .....</i>	<i>229</i>
<b>Раздел 9. Финансы и кредит .....</b>	<b>231</b>
<b>Лемякина А.Е., Кузубова О.И.</b>	
<i>Современные финансовые технологии в обеспечении прозрачности финансовых потоков .....</i>	<i>231</i>
<b>Матвеева Е.А.</b>	
<i>Страховой рынок: лучшие зарубежные практики и российский рынок.....</i>	<i>235</i>
<b>Михайлова В.Э.</b>	
<i>Новые формы финансирования образования в Российской Федерации на основе зарубежного опыта. ....</i>	<i>239</i>

## Раздел 1. Экономика

### Этапы создания эффективной системы внутреннего контроля в организации



*Апрышко Светлана Андреевна*  
*гр.ЭКЗ-826, МП «Аудит и финансовый консалтинг»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

Данная статья описывает преимущества предприятий, получаемые в связи с внедрением эффективно действующей системы внутреннего контроля. Так же в ней раскрываются критерии организации на предприятии системы внутреннего контроля, этапы формирования и составные элементы СВК.

#### ABSTRACT

This article describes the advantages of enterprises, obtained in connection with the implementation of an effective internal control system. In the same way, the criteria for organization of the internal control system at the enterprise, the stages of formation and the components of the internal control system.

**Ключевые слова:** система внутреннего контроля, преимущества внедрения, достоверность отчетности, критерии организации, управление рисками, составные части системы внутреннего контроля

**Keywords:** internal control system, benefits of implementation, reliability of reporting, organization criteria, risk management, components of the internal control system

Для организации внутреннего контроля экономической основой является его коммерческая целесообразность и эффективность. Основным фактором осуществления внутреннего аудита и контроля является его самоокупаемость: затраты на формирование и функционирование системы внутреннего контроля (или СВК) как минимум не должны превышать полученного эффекта от реализации результатов проведенных проверок.

По мнению, профессора Б. Н. Соколова, «наличие эффективно работающей СВК является важнейшим фактором роста конкурентоспособности предприятия. Как показывает международная практика, наличие СВК создает реальные предпосылки успешного развития бизнеса в связи с:

- 1) возникновением возможности на выгодных условиях вовлекать инвестиции путем улучшения качества финансовой (бухгалтерской) отчетности хозяйствующего субъекта;
- 2) возникновением возможности эффективно располагать использованием материальных и трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта и осуществлять эффективную ценовую политику;
- 3) возникновением у собственников возможности контролировать работу топ-менеджмента на соответствие его действий целям бизнеса предприятия, а у топ-менеджмента – эффективности работы филиалов и структурных подразделений компании».[2]

Зарубежная практика показывает, что нет возможности получить на льготных условиях кредиты в международных и транснациональных банках и фондах без наличия СВК. Это

требование зарубежных организаций основано на положениях Закона Сарбейнса-Оксли (раздел 404 «Оценка руководства и внутренний контроль»).

Соколов Б.Н. утверждает, что под «эффективностью» понимается относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим ее получение.[2]

В части оценки эффективности СВК, следует сообщать не только о результативности (количестве возникших отклонений), но и о действенности (активности всех субъектов, вовлеченных в систему внутреннего контроля, достаточности мероприятий контроля, точности и регулярности осуществляемого контроля).

В общем случае воздействуют следующие факторы организации системы внутреннего контроля:

- непосредственно отношение руководства к внутреннему контролю (т.е. насколько точно понимает руководство роль внутреннего контроля в управлении организацией);
- внешние условия деятельности компании, ее размеры, организационная структура, масштабы и характер работы;
- количество и региональная неоднородность (разветвленность) месторасположения ее обособленных подразделений или дочерних компаний;
- стратегические установки, цели и задачи;
- показатель механизации и уровень развитость компьютерных технологий;
- ресурсное снабжение;
- уровень полномочности кадрового персонала [3].

По утверждению руководителя отдела дистанционных образовательных программ Института профессиональной переподготовки Специалистов НИУ ВШЭ Минаева В.М. организация эффективно функционирующей СВК – это сложный многоуровневый процесс, в него входят следующие этапы.

1. Критический анализ и сопоставление определенных для прежних условий управлений целей компании, принятого ранее курса операций, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, а также с ее достижениями.

2. Разработка и документальное укрепление новой (соответствующей изменившимся условиям управления) деловой концепции компании (что собой представляет компания, каковы ее цели, что она может, в какой области имеет конкурентные преимущества, каково желаемое место на рынке), а также совокупность процедур, способного привести эту деловую концепцию к продвижению и усовершенствованию компании, благополучному воплощению ее целей, закреплению ее позиций на рынке. Такими документами должны быть положения о финансовой, производственно-технологической, инновационной, снабженческой, сбытовой, инвестиционной, учетной и кадровой политике. Эти положения должны разрабатываться на основе углубленного анализа (с осуществлением необходимых расчетов) каждого элемента политики и выбора из имеющихся вариантов наиболее подходящих для данной компании. Документальная консолидация политики компании во всевозможных областях деятельности ее финансово-хозяйственной деятельности позволит выполнять предварительный, текущий и последующий контроль всех аспектов ее функционирования, отраженных в соответствующих пунктах (элементах) политики.

3. Анализ эффективности действующей структуры управления, ее исправление. Следует выработать положение об организационной структуре, в котором должны быть отражены все организационные элементы с указанием административной, функциональной, методической подчиненности, направления их деятельности, обязанности, которые они выполняют, утвержден регламент их взаимодействия, права и обязанности, показано разделение видов продуктов, ресурсов, функций управления по этим звеньям. То же самое относится и к положениям о различных структурных подразделениях (отделах, бюро, группах и т.д.), к планам организации труда их работников. Важно подготовить (уточнить) план документации и документооборота, штатное расписание, должностные инструкции с указанием прав, обязанно-



стей и ответственности каждой структурной единицы. Без такой точной комбинации невозможно осуществлять четкую координацию функционирования всех моментов внутреннего контроля организации.

4. Исследование формальных типовых мероприятий контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций. Благодаря этому можно стабилизировать взаимоотношения работников по причине контроля финансово-хозяйственной деятельности, эффективно управлять ресурсами, оценивать уровень достоверности (качества) информации для принятия управленческих решений.

5. Разработка системы мотивации сотрудников, отвечающих за выполнение контрольных звеньев.

6. Подготовка структуры внутреннего аудита (или другого специализированного контрольного подразделения), ответственного за проверку актуальности и качества контрольных мероприятий.

7. Установление способа модернизации системы внутреннего контроля с учетом перманентного развития организации и непрерывно меняющихся внутренних и внешних условий ее функционирования [5].

Значение показателя эффективности организованной СВК, полученного на основе экспертных оценок и несложных расчетов, должно быть больше ее стоимости с учетом неполученного альтернативного дохода. Однако значимость системы внутреннего контроля сложно было бы переоценить. Руководство компании разрабатывает политику и процедуры деятельности фирмы. Между тем, персонал не всегда понимает или не всегда выполняет по тем или иным причинам, так как не все сотрудники фирмы располагают полным видением ситуации в компании. А менеджерам фирмы не всегда хватает достаточного времени на проверку проделанной работы. Отсюда следует, они не могут своевременно выявить недостатки и отклонения. А если учесть, что ошибка могла быть допущена по случайности, даже квалифицированным специалистом в своей области, то компания, вложившая денежные средства в организацию системы внутреннего контроля, оказывается в беспроигрышном положении.

Во многих обстоятельствах исполнительное руководство готово рассматривать внутренний аудит (составная часть СВК) как ресурс, решающий управленческие вопросы по построению системы контроля. Следовательно, это не может не вызывать опасений по поводу объективности внутреннего аудита, поскольку в этом случае внутренним аудиторам предстоит в действительности оценивать то, что они сами разрабатывают и внедряют.[2] Чаще всего применяется структурно-функциональная форма СВК. Такая форма внутреннего контроля располагает разработку профессионалами хозяйствующего субъекта, как правило, совместно с внешними аудиторами или консультантами комплекса нормативных документов, регламентирующих порядок взаимоотношения его структурных единиц и руководителей в области проведения внутреннего контроля, оформления его результатов, а также подготовки референции по устранению выявленных ошибок и осуществление последующего контроля над их устранением.

Эффективность системы внутреннего аудита во многом зависит от того, какое место в системе управления фирмы оно будет занимать и на каких принципах будет осуществляться ее основная деятельность. Эффективность работы предприятия в первую очередь зависит от грамотной организации системы внутреннего контроля на предприятии и постоянного усовершенствования ее структуры.

Самое главное разработать эффективную организационную структуру. Правильно созданная структура более точно и полно распределяет ответственность и полномочия между ее персоналом. Это поможет по возможности, препятствовать попыткам отдельных лиц нарушать требования контроля и обеспечивать разделение несовместимых функций. Несовместимыми функциями являются такие функции, сосредоточение которых у одного лица способствует совершению случайных ошибок и нарушений.

В итоге можно сделать вывод, что построение эффективной системы внутреннего контроля даёт конкурентные преимущества при привлечении инвесторов. Также СВК позволяет своевременно выявлять возможные риски и контролировать их недопущение, минимизирует возможность возникновения искажений отчетности, что благотворно влияет на качество воплощения управленческих решений, способствует выявлению скрытых резервов. При отсутствии либо не соблюдения в компании комплекса внутрикорпоративных стандартов – внутренний контроль не будет действенным. Следовательно, эффективность функционирования системы внутреннего контроля напрямую связана с тем, насколько стандартизирована и соответствует регламентам контрольно-аудиторская деятельность в организации.

#### **Библиографический список**

1. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) – доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
2. Об утверждении функциональной стратегии построения единой системы внутреннего аудита и контроля в холдинге «РЖД»: Распоряжение ОАО "РЖД" от 26 января 2009 г. N 122р.
3. Стандарт внутреннего аудита «Системы внутрикорпоративных стандартов аудиторской деятельности в холдинге «РЖД». Распоряжение ОАО "РЖД" от 15 января 2016 г. № СВА 001-2016.
4. Аудит. Учебник / Под ред. Т.М. Рогуленко. – М.: Юрайт, 2013. – 544 с.
5. Минаев В.М. «Организация и осуществление внутреннего контроля факторов хозяйственной жизни» //Методология и правовое регулирование бухгалтерского и налогового учета. 2016. С.10-16

### **Повышение эффективности взаимодействия коммерческих банков с предприятиями малого и среднего бизнеса в процессе кредитования**



*Бабенкова Вероника Анатольевна  
гр.8216, МП «Взаимодействие банков и предприятий»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье представлены основные барьеры кредитования предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) коммерческими банками и подчеркнута важность данных предприятий для роста экономической активности в стране. Связанные с этим вопросы рассмотрены как с точки зрения коммерческих банков, так и с точки зрения МСП. Также рассмотрен региональный аспект решения указанной проблемы.

#### **ABSTRACT**

The article presents the main barriers that arise in the process of lending to SME by commercial banks. These enterprises very important for the growth of economic activity in the country. This issues are considered from the point of view of commercial banks and SME. In addition, the regional aspect considered of the solution of this problem.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство; МСП; коммерческие банки; кредитование; экономика; программы господдержки; взаимодействие.

**Keywords:** Small and medium-sized business; SME; commercial banks; crediting; economy; State support programs; interaction.

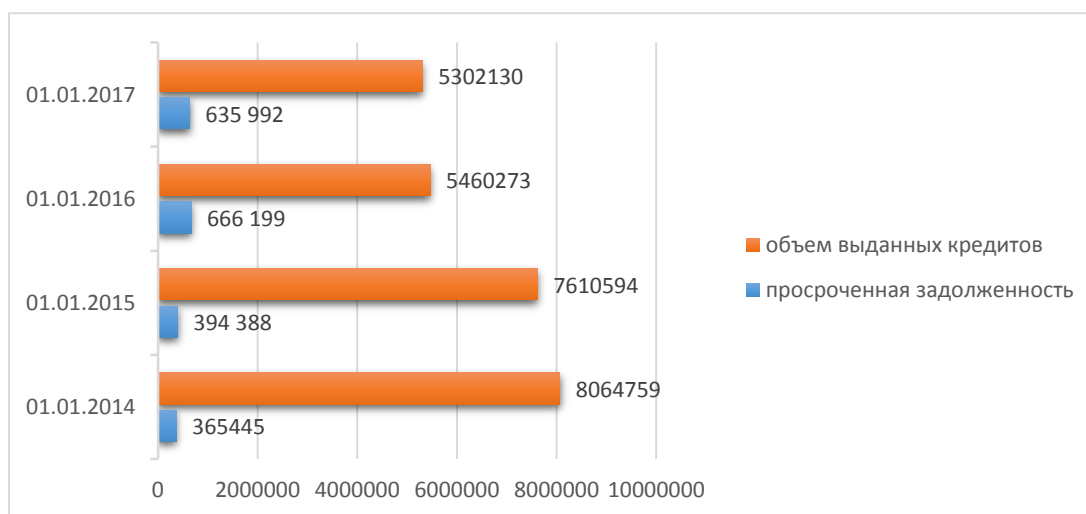
Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из ключевых аспектов увеличения экономической активности в стране. Активное функционирование субъектов МСП создаёт благоприятные условия для оздоровления всей экономики в целом, поскольку за счёт его развития совершенствуется конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, увеличивается потребительский спрос. Кроме того, малый бизнес способствует насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, более рациональному использованию местных сырьевых ресурсов. Однако в условиях нестабильной экономической ситуации в России, повышенных рисках и удорожания кредитных ресурсов на данном этапе существуют определённые проблемы: предприятия малого и среднего бизнеса не доверяют коммерческим банкам, в то время как последние не особо заинтересованы в обслуживании МСП. По данным Банка России, объём выдачи кредитов малому и среднему бизнесу с января 2015 года сократился на 30%: с 7,61 трлн рублей в 2015 году до 5,3 трлн. в 2017 году (таблица 1) [3, с. 1].

**Таблица 1**

**Объём и динамика кредитов, предоставленных субъектам МСП в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах за период 01.01.2014-01.01.2017 гг., млн.руб.**

	01.01.2015	2015/2014	01.01.2016	2016/2015	01.01.2017	2017/2016	2017/2014
в рублях	7194839	-7,3%	5080951	-29,4%	5161515	1,6%	-33,5%
в ин.валюте и драг. металлах	415755	37,1%	379322	-8,8%	140615	-62,9%	-53,6%
Всего	7610594	-5,6%	5460273	-28,3%	5302130	-2,9%	-34,3%

Данная динамика является отражением нестабильной экономической и политической ситуации, значительного оттока иностранного капитала, удорожания кредитных средств в российской экономике. При этом, просроченная задолженность по кредитам МСБ за 2015 год существенно выросла с 5,1% до 12,2%. Однако, в 2016 году замедлила свои темпы роста и на 01.01.2017 составила 12% (рис. 1) [3,с.1].



**Рисунок 1. Динамика объемов кредитования МСП и просроченной задолженности за период 01.01.2014-01.01.2017 гг., млн.руб.**

Таким образом, в ходе анализа выявлено, что для коммерческих банков предприятия МСП не самый желанный клиент. Можно выделить сразу несколько факторов, формирующих такую позицию кредитных организаций.

Во-первых, крупные банки на фоне общих объёмов выдаваемых кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса не могут обеспечить большой прибыли. Однако при этом банки, кредитуя МСП, берут на себя достаточно высокие риски, сопряжённые со значительными издержками не только транзакционными, но и с финансовыми. Поскольку кредитование малого бизнеса сопряжено с повышенными рисками, банки вынуждены создавать под эти кредиты резервы на возможные потери по ссудам. И в связи с этим коммерческие банки заинтересованы выдавать кредиты под обеспечение, поскольку по портфелям обеспеченных ссуд, минимальная ставка резерва в два раза ниже, чем по необеспеченным.

Во-вторых, можно выделить недостаточность собственного капитала предприятий МСБ для предоставления обеспечения по кредитам. Целью данного условия является, в первую очередь, снижение кредитного риска, который принимает на себя банк. В тоже время для предпринимателей этот момент является – в совокупности с достаточно высокими процентными ставками – барьером, препятствующим получению необходимого финансирования.

В-третьих, причиной нежелания кредитных организаций кредитовать МСБ можно считать непрозрачность данного сегмента, что делает работу с ним значительно сложнее для банка [7, с. 26]. Это связано с тем, что в малом бизнесе качество финансовой информации на порядок ниже, чем в крупных компаниях, что повышает риски для банков.

Со стороны предприятий малого и среднего бизнеса также существуют определённые барьеры. В первую очередь, отсутствие реального обеспечения для получения кредита. Поскольку этот вопрос давно является актуальным, кредитные организации со своей стороны ищут решение данной проблемы. Многие банки, которые ориентированы на работу с предприятиями малого и среднего бизнеса предлагают необеспеченные кредитные продукты: кредиты на приобретение основных средств и беззалоговые кредиты под инкассируемую выручку. Таким образом кредитные организации дают предприятиям МСП понять, что они готовы к сотрудничеству и обслуживанию данного сегмента.

Также одной из проблем для МСП являются достаточно высокие процентные ставки, предлагаемые коммерческими банками. В условиях нестабильной рыночной ситуации ставки по кредитам МСП не позволяют им комфортно пользоваться дополнительным финансированием, так как малый и средний бизнес итак находится в состоянии выживания, стараясь сохранить свою деятельность и избежать банкротства.

Не менее важной проблемой является невозможность получения ссуды для развития нового бизнеса. В большинстве банков одним из условий предоставления кредита является наличие минимального срока успешного ведения бизнеса – не менее 6 месяцев, а во многих организациях этот срок ещё выше: от 1 до 3 лет. Такая невозможность получить кредитные ресурсы на открытие нового дела является основным препятствием для выхода на рынок многих бизнес-идей.

В таких реалиях предприятия МСП ищут возможные и приемлемые для себя решения проблем доступа к заёмным ресурсам. Рассмотрим наиболее популярные варианты решения данной проблемы.

#### 1. Займы в микрофинансовых организациях.

Получение займов в МФО привлекательно для предприятия МСБ ввиду их значительной доступности. Здесь играет роль оперативность работы таких организаций и удобные условия кредитования. Например, микрокредитная компания «Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства» предоставляет микрозаймы на срок не более 36 месяцев в размере не более 3 млн. рублей под процентную ставку от 11 % до 12.9 % годовых и зависит от основного вида деятельности [4, с.1].

#### 2. Кредитование в банке как физического лица.

Также достаточно распространённый способ решения проблемы, который позволяет вновь открывшемуся предприятию без минимального срока успешного функционирования получить необходимую сумму для развития, однако это не является правильным способом получения до-

полнительного финансирования. Таким образом, становится совершенно очевидно, что развитие малого и среднего бизнеса в нашей стране имеет много барьеров. С одной стороны, сильное разочарование и недоверие к банкам со стороны предпринимателей, а с другой – высокие риски и издержки, с которыми сталкиваются кредитные организации.

В России система поддержки малого и среднего предпринимательства, включает в себя финансовые институты и механизмы экономического перераспределения финансовых ресурсов. Коммерческие банки играют важную – посредническую – роль в этой системе, поскольку кредитование – это возможность для предприятия развиваться. Именно в этой части так необходима слаженная работа Правительства Российской Федерации и кредитных организаций, то есть та самая налаженная система государственной поддержки МСП. Государство может частично брать на себя кредитные риски банка, выделяя из бюджета средства, что поможет кредитной организации и снизить процентные ставки и уменьшить залоговые требования по кредитам. Так, например, с 1 апреля 2017 года планируется смягчить требования к банкам, кредитующим малый и средний бизнес. Произойдет изменение критерия для льготного коэффициента риска. Будет новый критерий дробности – 0,5% от капитала банка, который позволяет оценить степень риска. Высокое значение дает право на выдачу большего кредита. Сейчас он составляет 0,2% от капитала банка – это максимальная сумма, которую кредитная организация может кредитовать малому или среднему предприятию [2,с.1].

Еще одна мера поддержки – разрешение банкам увеличить максимальную сумму кредита МСБ с 50 до 60 млн. рублей. Эти меры помогут выправить ситуацию с кредитованием небольших предприятий, которая ухудшается с каждым годом[6,с.1]. Однако помимо решения вопроса на федеральном уровне, система должна работать и на региональном уровне, поскольку это позволит учесть различные особенности и аспекты, которые существуют в каждом субъекте РФ. Так, в Ростовской области определены коммерческие банки – участники подпрограммы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области» государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» [5,с.1].

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России АО «Корпорация «МСП» (Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства) разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 10 млн рублей: для субъектов малого бизнеса на уровне 10,6% годовых, для среднего – 9,6% годовых [1,с.1]. В число 30 участников попали такие уполномоченные банки как АО «Альфа-Банк», АО «Райффайзенбанк», Банк «Возрождение», АО «Россельхозбанк», ПАО Сбербанк и другие. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по Программе получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых, поэтому Программа имеет второе название «Шесть с половиной».

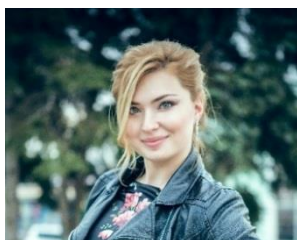
Таким образом, несмотря на то что коммерческие банки в процессе кредитования предприятий МСП на сегодняшний день имеют повышенные риски, данный сегмент является многочисленным и востребованным экономикой. Безусловно, малый и средний бизнес является наиболее уязвимым сегментом, именно поэтому правительство реализует программы по поддержке и созданию благоприятных условий для развития МСП при участии крупных коммерческих банков, которые в свою очередь готовы к взаимовыгодному сотрудничеству.

### **Библиографический список**

1. Льготное кредитование по Программе «Шесть с половиной» // Официальный сайт Гарантийного фонда Ростовской области. Режим доступа <http://www.dongarant.ru>.
2. Малому и среднему бизнесу станет проще брать кредиты// Газета Известия. – 2017, 14 февраля. Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/664661>
3. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

4. Официальный сайт Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства. Режим доступа: <http://www.rmfp.ru>.
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (ред. от 29.12.2016) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"// Правовая система «КонсультантПлюс», 2017.
6. Портал малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: <http://mbdon.ru/>
7. Семенюта О.Г., Семенова О.В. Роль банков в кредитовании предприятий малого бизнеса // Рыночная экономика и финансово-кредитные отношения : уч. зап. Ростовский государственный экономический университет "РИНХ". Ростов-на-Дону, 2009, стр.26-30.

## **Роль регионального бюджета в социально-экономическом развитии территории**



*Бабичева Алина Олеговна  
зр.ЭКЗ-829, МП «Управление финансами в органах  
исполнительной власти»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В настоящее время усиливается регионализация социально-экономических процессов. Функции регулирования этих процессов направлены от центральных уровней государственной власти к региональным. Роль региональных бюджетов возрастает, а сфера их влияния и использования расширяется. Таким образом, финансовая стабильность всего государства будет гарантирована только при условии финансового благополучия его региона.

### **ABSTRACT**

At the present time, the regionalization of social and economic processes is intensifying. The functions of regulating these processes are directed from the central levels of state power to regional levels. The role of regional budgets is increasing, and the scope of their influence and use is expanding. Thus, the financial stability of the entire state will be guaranteed only if the financial well-being of its region is ensured.

**Ключевые слова:** Бюджетная политика, региональный бюджет, социально-экономическое развитие региона.

**Keywords:** Budgetary policy, regional budget, socio-economic development of the region.

Одним из стратегических направлений финансовой политики государства является бюджетная политика, которая определяет основные задачи и цели развития финансовой системы государства и является важнейшим инструментом государственной экономической политики оказывающим влияние на общее состояние экономики и макроэкономическое равновесие. Финансовая стабильность всего государства будет гарантирована только при условии финансового благополучия его региона. Отсюда – значимость проблем разработки концепций бюджетной политики на местах, позволяющей на деле обеспечить финансовую самостоятельность, доходную самодостаточность.

Задачи нового этапа развития бюджетной политики и межбюджетных отношений обуславливают необходимость расширения самостоятельности и ответственности регионов за устойчивый рост региональной экономики и уровня жизни населения. Ряд функций регулирования соци-

ально-экономических процессов переходит от федерального уровня к региональному, усиливается роль бюджетов территорий в обеспечении поступательной динамики региональных хозяйственных комплексов и социальной сферы. В этих условиях приоритетное значение приобретает совершенствование государственного регулирования регионального развития и в его рамках – повышение эффективности бюджетной политики регионов.

Формирование эффективной региональной бюджетной политики, ориентированной на стимулирование территориальных воспроизводственных процессов, является важнейшей задачей любого федеративного государства. В России ее решение является особо сложным в силу специфики федеративного устройства и наличия существенных межрегиональных различий в уровне социально-экономического развития, природно-климатических, национальных, исторических и иных особенностей. При всей важности проводимых преобразований современная бюджетная политика государства не способствует устранению дисбалансов в социально-экономическом развитии регионов, прежде всего, потому что не создает у них заинтересованности в развитии собственного финансово-ресурсного потенциала. Повышение эффективности бюджетной политики региона остается одной из слабо разработанных проблем, нуждающихся в дальнейшем теоретическом осмыслении и практической разработке, что определяет научно-практическую значимость данного исследования.

Основной задачей совершенствования бюджетной политики это то, что бюджетная политика должна быть ориентирована на перспективу, исходить из четкого понимания возможностей федерального бюджета и приоритетов в расходах, обеспечивать предсказуемость условий формирования бюджетов всех уровней, а также повысить качество среднесрочного бюджетного планирования, создать мониторинг социально-экономической результативности бюджетных расходов как в отношении бюджетов всех уровней, так и в отношении конкретных бюджетополучателей.

Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) – это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций региона.

Региональными бюджетами являются бюджеты национально-государственных и административно-территориальных образований – республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономных образований и городов федерального значения. В Бюджетном кодексе Российской Федерации бюджеты республик, краев, областей и автономных образований именуются бюджетами субъектов Российской Федерации.

В последние годы роль региональных и местных бюджетов возрастает, расширяется сфера их применения в связи с расширением прав региональных и местных органов власти.

Роль региональных бюджетов субъектов Российской Федерации в экономическом и социальном развитии заключается в следующем.

Во-первых, сосредоточение финансовых ресурсов в бюджетах регионов Российской Федерации позволяет органам представительной и исполнительной власти регионов иметь финансовую базу для реализации своих полномочий в соответствии с Конституцией Российской Федерации. Создание финансовой базы функционирования региональных органов власти – главная роль региональных бюджетов. Посредством бюджетов образуются денежные фонды административно-территориального образования, которые обеспечивают выполнение задач общего для них назначения, создают финансовую базу для осуществления функций органов власти субъектов Федерации.

Во-вторых, формирование региональных бюджетов, сосредоточение в них денежных ресурсов дает возможность регионам в полной мере проявлять финансово-хозяйственную самостоятельность в расходовании средств на социально-экономическое развитие региона. Региональные бюджеты позволяют органам власти в регионах обеспечить планомерное развитие образовательных учреждений, медицинских учреждений, учреждений культуры и искусства, жилищного фонда и дорожного хозяйства.

В-третьих, с помощью региональных бюджетов осуществляется выравнивание уровней экономического и социального развития территорий. С этой целью формируются и реализу-

ются региональные программы экономического и социального развития регионов по благоустройству сел и городов, развитию сети дорог, содержанию исторических учреждений культуры и др.

В-четвертых, имея в распоряжении финансовые бюджетные средства, органы власти регионов могут увеличивать или уменьшать нормативы финансовых затрат на оказание государственных и муниципальных услуг в учреждениях непромышленной сферы.

В-пятых, концентрируя часть финансовых ресурсов в региональных бюджетах, органы представительной и исполнительной власти регионов могут централизованно направлять финансовые ресурсы на решение стратегических задач, развитие в регионе приоритетных отраслей экономики, промышленности, сельского хозяйства и социальной сферы.

В-шестых, региональные бюджеты через финансовые ресурсы оказывают воздействие на оптимальные пропорции финансирования капитальных и текущих затрат и стимулирование эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, а также создание новых местных производств и промыслов, что позволяет создавать новые рабочие места и вносить вклад в решение проблемы снижения безработицы в регионе.

Характеризуя роль региональных бюджетов, нельзя не учитывать, что кризисные явления в экономике страны, инфляция и расстроенность финансовой системы не позволяют региональным бюджетам выполнять в полной мере свое предназначение. К таким негативным факторам можно отнести бюджетный дефицит (превышение расходов над доходами). Роль региональных бюджетов в социально-экономическом развитии региона может еще больше возрастать при определенных условиях. Такими условиями являются, прежде всего, наделение соответствующими полномочиями органов власти субъектов Российской Федерации по формированию и исполнению их бюджетов.

Региональный бюджет является основным фондом денежных средств и сохраняет свою определяющую роль в процессе воздействия на экономику и социально-культурную сферу региона, отсюда важной задачей бюджетной стратегии является целевая ориентация бюджетной политики на создание условий обеспечивающих стабилизацию и развития экономики региона. Решение этой проблемы представляется возможным при условии осуществления перспективного прогнозирования и планирования бюджета региона, и его эффективное расходование. Одной из наиболее важных требований бюджетного процесса, в том числе в рамках регионального бюджета выступает разработка методологических подходов, обеспечивающих строго целевое, эффективное расходование бюджетных средств. Этим целям отвечает разработка и практическая реализация системы бюджетирования, ориентированного на результат.

Таким образом, реформа бюджетного процесса, зависящая от темпов и направлений широкого круга структурных реформ, является одной из важнейших предпосылок для повышения эффективности государственного управления и реструктуризации бюджетного сектора, а следовательно, и повышение эффективности использования бюджетных средств для социально-экономического развития региона.

### **Библиографический список**

1. Бишенов А.А. О дополнительных финансовых ресурсах регионов//Бюджет, № 9, 2014г. – С. 40-43.
2. Сабанти, Б.М. Теория финансов: Учебное пособие / Б.М. Сабанти. – 2-изд. – М.: Издательство «Менеджер», 2000. – 192 с.
3. Сухарев О.С. Бюджетные расходы, эффективность и приоритеты развития экономики//Финансовый журнал. 2015, N 1.
4. Финансы и кредит: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.
5. Финансы. Под ред. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В. – М.: «Финансы и статистика», 2012. – С. 336.
6. Френкель А., Мальцева И., Шаров В. Проблемы экономического роста на федеральном и региональном уровнях // Вестник Института экономики РАН. 2013, N 6.



## Оптимизация налогообложения: понятия, критерии, подходы



*Грамадина Анна Владимировна*

*гр. 8214, МП «Налого и налоговое администрирование»*

*РГЭУ (РИНХ)*

*Додохян Тигран Маргосович*

*аспирант РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Вопрос законности методов, применяемых для оптимизации налогообложения, становится все более актуальным. Количество уплачиваемых налогов растет, а законодательство позволяет эффективно выстраивать механизм взаимодействия с налоговыми органами и налогоплательщиками.

### ABSTRACT

Tax optimization is one of types of general management of enterprise, performs the necessary duty in control system by an enterprise. The question of legality of methods, applied for optimization of taxation, becomes more actual. The amount of the paid taxes grows, and a legislation allows effectively to line up the mechanism of co-operating with tax organs and taxpayers.

**Ключевые слова:** экономический кризис, эффективность предпринимательской деятельности, налоговая оптимизация, равенство участников налогообложения, налогооблагаемая база.

**Keywords:** economic crisis, efficiency of entrepreneurial activity, tax optimization, equality of participants of taxation, taxable base.

Формирование системы налогообложения должно происходить в соответствии с условиями воспроизводства, налоговые отношения должны отвечать объективным экономическим условиям. Реальная экономика вот тот фундамент, на котором строится состав и структура налоговой системы.

Рационально сформированная система налогообложения должна в теоретическом аспекте отвечать концептуальным основам ее построения.

Налогообложение, используемое в практической деятельности, оказывает сильное влияние на уровень показателей, являющихся критериями развития экономического базиса любой формации [1]. В свою очередь, показатели базиса часто являются исходной базой для налогообложения. Исходная экономическая информация, отвечающая критериям переходных процессов, происходящих в базисе, оказывает влияние на налогообложение и, наоборот, налогообложение оказывает влияние на экономические показатели. В этой связи представляется обоснованным исследование вопроса о природе экономических показателей, являющихся компонентами налогооблагаемых баз, их взаимосвязи и взаимовлиянии.

Частая динамика экономических показателей негативно сказывается на процессе налогообложения. Например, для получения государством определенного объема налоговых платежей при снижении размера налогооблагаемой базы по причине динамики экономических показателей правительству приходится увеличивать ставку налога [2]. Не менее важным можно считать вопрос о совершенствовании учета затрат, относимых на издержки производства и реализацию продукции. Налогообложение по налогу на прибыль крайне зависимо от

данного регламента. В данной статье мы попытаемся высказать свое мнение по поводу решения данной проблемы – совершенствования учета издержек при производстве продукции, работ, услуг.

Противоречия между бухгалтерским и налоговым учетом, проявляющиеся все чаще и чаще, должны быть сняты введением учетно-налоговых показателей и понятий, используемых для целей налогообложения. Имеется в виду, прежде всего методы формирования и определения размера налогооблагаемых баз, являющихся количественным выражением объекта налога, т.к. размер базы предопределяет сумму налога. При этом следует учитывать, что при расчете размеров налогооблагаемых баз по различным видам налогов используются стоимостные показатели, претерпевающие, как уже отмечалось, значительную динамику из-за нестабильности цен, тарифов. Эта нестабильность не способствует не только прочному налогообложению, но и не позволяет получать устойчивую налогооблагаемую базу. Это, в свою очередь, делает налогообложение в России очень уязвимым, зависимым от ряда факторов. Проблемы, указанные выше, требуют немедленно решения, что будет способствовать оптимизации налогообложения.

Возрастающее падение объемов производства, многомесячные невыплаты зарплаты, пенсий, стипендий, обнищание науки, финансирования социальной сферы – все это обострило вопрос о налоговой нагрузке [4].

Налогообложение должно обеспечивать решение двух основных задач: стимулирование производства и снятие социальных проблем государства. Ясно, арифметический подход здесь исключен, предлагаемые подходы к созданию оптимальных моделей налогообложения не обеспечивают и не способствуют решению этих задач.

Показатели налоговой нагрузки, являющейся измерителем количества и качества налоговой системы, являются предметом вековых споров.

Многолетняя практика подтвердила оптимальное соотношение между налоговым гнетом и размером поступающих в казну средств, изъятие более 40 % дохода способствует развитию теневого сектора экономики. Мы считаем, что в вопросе о налоговой нагрузке является обязательным в определении границ потребностей государства.

Большинство налогоплательщиков стран Европы, США отдают государству не более 30 % своих доходов. На наш взгляд, показатель налоговой нагрузки не может быть индивидуальным, несмотря на обязательность учета особенностей каждого налогоплательщика, но и обобщенный показатель страдает большим недостатком. Конечно, обобщенный показатель должен учитываться при планировании доходов государства и оценке уровня изъятия средств по налогам и платежам у плательщиков.

Говоря об оптимизации налогообложения, мы акцентируем внимание на показателе максимальности сборов налоговых средств при сохранении стимула плательщика к расширению производственной деятельности. Макроэкономический показатель налоговой нагрузки определяется соотношением уплачиваемых в стране налогов к валовому внутреннему продукту.

Правительства развитых стран как бы ни трансформировало налоговую систему, сколько бы налогов ни вводило, не допускает увеличения показателя налоговой нагрузки [3].

В нашей стране поиск оптимального показателя изъятия средств очень затруднен из-за несовершенства методологии определения понятия "доход предприятия", целесообразности причисления к налоговым средствам начислений во внебюджетные фонды и, наконец, методологии расчета показателя ВВП.

В большинстве стран для расчета налоговой нагрузки берется ВВП, представляющий добавленную стоимость, что говорит о большей обоснованности и научности этого показателя. Предложение по использованию показателей реализованной продукции, вместо ВВП мы считаем совершенно неприемлемым, т.к. в нем велико влияние материалоемкости и номенклатурных сдвигов, что сильно искажает истинное положение вещей.

Налоговая политика, проводимая в России, с одной стороны, была направлена на максимизацию налоговых сборов, на 80 % пополняющих доходную часть консолидированного бюджета России, а с другой, – на формирование новых льготных режимов и расширение действующих. В этой связи необходимо глубоко исследовать вопросы единства и последовательности в налоговой политике государства, способствующих увеличению налоговых сборов. Все основные функции: фискальная, стимулирующая, распределительная противостоят друг другу, порождают неувязки, противоречия, дестимулируют производство[5]. Усиливая фискальную, мы "убиваем" стимулирующую.

Оптимизация налогообложения требует, прежде всего, определения ее содержания. Недостаток существующей налоговой системы заключается в том, что при постоянно повышающихся ставках, расширении налогооблагаемых баз, она не обеспечивает необходимого минимума собираемых платежей.

Современное налогообложение России представляет собой очень сложную систему налогов. К сожалению, отечественные авторы теории налогообложения, рассматривая природу, методологию каждого налога отдельно, не учитывали их взаимодействия и влияния на другие и на их общую совокупность. Число методологических просчетов ежедневно нарастает: еще более запутывается и усложняется система налогообложения.

Действующая система налогообложения хозяйствующих субъектов не удовлетворяет ни государство, ни плательщиков налогов. Ранее мы утверждали, что налогообложение требует определения целевого назначения. А цели государства и плательщиков, расходятся в связи с несовпадением интересов.

Цель государства – максимизация налоговых поступлений в государственную казну, цель плательщика – минимизация налоговых платежей в казну государства, даже при увеличивающейся прибыли. Это несовпадение интересов в общем случае, но и по каждому налогу, происходит то же самое. Только комплексное исследование последствий действующих налогов может дать нам представление о степени эффективности системы, ее недостатках, резервах, тенденциях развития.

Поиск оптимальной налоговой модели России должен осуществляться комплексно: с исследованием природы видов налогов и их места в системе, взаимосвязь, взаимовлияние друг на друга и на общую совокупность. Только так можно усилить единство интересов государства и плательщиков.

#### **Библиографический список**

1. Артемьева А.Н. Оптимизация налогообложения // Налоговый вестник. 2015. № 6. С. 45.
2. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / Под ред. к.ю.н. А.В. Брызгалина. Екатеринбург: Издательство «Налоги и финансовое право», 2015. С. 40.
3. Гончаренко Л.И. К вопросу о понятийном аппарате налогового администрирования // Налоги и налогообложение. 2016. № 2. С. 17–24.
4. Жигачев А.В. О некоторых вопросах налогового планирования // СПС «КонсультантПлюс». 2014.
5. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налоговых платежей. М.: Налоговый вестник, 2016.

## Инвестиционное страхование жизни как альтернатива банковским депозитам



*Григорьева Виолетта Владимировна*  
гр. ЭКЗ-8212, МП «Банки и банковская деятельность»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В статье говорится об актуальности инвестиционного страхования жизни в современных условиях. Приводится сравнение инвестиционного страхования жизни с банковскими депозитами. Отмечены преимущества и недостатки инвестиционного страхования жизни для коммерческих банков и вкладчиков.

### ABSTRACT

The relevance of investment life insurance in the modern banking system is substantiated in the article. The article contains a comparison of investment life insurance with bank deposits. There are advantages and disadvantages of investment life insurance for commercial banks and investors in the article.

**Ключевые слова:** инвестиционное страхование жизни; депозит; система страхования вкладов; страховая компания.

**Keywords:** investment life insurance; deposit; deposit insurance system; insurance company.

Снижение ставки рефинансирования, снижение темпов инфляции и стабилизация экономики в целом – всё это приводит к снижению ставок по вкладам физических лиц. Средняя максимальная ставка топ-10 российских банков по депозитам физических лиц в рублях за первый квартал 2017г. составила 8,06% [1]. Безусловно, при такой доходности по банковским депозитам вкладчики начинают искать альтернативные способы вложения денежных средств для получения повышенного дохода. Кроме всего прочего, привлекать слишком много депозитов становится невыгодным и для самих банков: повышение взносов для системы страхования вкладов, падение рынка кредитования способствует тому, что банкам становится более выгодным получать доход от комиссионных продуктов [5,с.7]. При всей сложившейся ситуации на российском рынке активно начал развиваться такой продукт как инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Данный продукт выгоден не только для самих страховых компаний, предлагающих его, но и для банков, с которыми заключаются партнерские договоры. Во-первых, банку таким образом, как правило, удастся удержать средства клиента в структуре группы (многие группы компаний имеют одновременно и банк и свою страховую компанию). Во-вторых, не надо платить лишних отчислений в АСВ на средства, которые при снижении рынка кредитования, не могут принести доход в полном объеме [6,с.23].

Снижение ставок по вкладам идет на пользу страховщикам жизни: по данным ЦБ, за январь – март их сборы взлетели сразу на 77,3% по сравнению с прошлым годом, до 41,4 млрд рублей. Из 18 млрд рублей притока в I квартале 5,6 млрд пришлось на лидера рынка – «Сбербанк Страхование жизни», 4,4 млрд – «Росгосстрах-Жизнь», 3,3 млрд – «АльфаСтрахование-Жизнь» [1]. Все эти компании активно развивают банковский канал продаж. Из данных Центробанка следует, что основной рост сборов продемонстрировали именно страховщики, принадлежащие банкам либо входящие в банковские группы.

Но что же выгоднее для вкладчиков? Чтобы ответить на этот вопрос, сначала подробнее рассмотрим все плюсы и минусы инвестиционного страхования.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) – это продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые активы, предлагаемые страховщиком (облигации или акции различных компаний, представляющих различные сектора экономики, драгоценные металлы и т. п.) [4,с.28].

Основными страховыми рисками по договору ИСЖ являются:

- дожитие до окончания действия договора страхования,
- смерть по любой причине.

Страховая сумма по рискам дожития и смерти по любой причине составляет 100% уплаченного страхового взноса, увеличенного на размер инвестиционного дохода. Сроки страхования могут составлять от трех лет [3,с.30].

Основными преимуществами инвестиционного страхования являются:

- гарантированная выплата при наступлении страхового случая;
- льготное налогообложение (не подлежит налогообложению доход, если его процентная величина меньше действующей ключевой ставки Банка России);
- возможность получения налогового вычета по договорам сроком от 5 лет;
- юридическая защита суммы до окончания действия страхового полиса при рассмотрении судебных исков;
- отсутствие бюрократических преград при наступлении летального исхода клиента для страховых выплат наследникам (т.е. наследникам не нужно будет ждать 6 месяцев);
- инвестирование в активы с минимальным риском для клиента и страховой компании;
- возможность выбора клиентом активов, в которые стоит инвестировать;
- более высокая потенциальная доходность инвестиций, чем по действующим банковским вкладам;
- возможность контролировать и анализировать состояние своих инвестиций;
- гарантия возврата вложенных средств [3,с.31].

Наряду с преимуществами, инвестиционное страхование обладает и рядом недостатков:

- риски инвестирования страхователь берет на себя;
- доход нельзя просчитать заранее, существует риск получения нулевого дохода;
- необходимость анализа рынка для выявления более выгодного инвестирования;
- длительный срок договора (не менее 3-х лет);
- низкая ликвидность вложенных средств;
- досрочное расторжение договора с выплатой выкупной суммы [3,с.32].

Для того чтобы сравнить инвестиционное страхование с банковскими депозитами, составим таблицу (табл. 1).

**Таблица 1**

**Сравнение банковского депозита и инвестиционного страхования жизни**

№	Критерий сравнения	Банковский депозит	Инвестиционное страхование жизни
1	<i>Стартовый капитал</i>	От 1 руб (по вкладам до требований)	От 50 000 руб
2	<i>Валюта</i>	Рубли, доллары США, евро	Рубли РФ, доллары США
3	<i>Возможность пополнения</i>	Присутствует пополнение	Отсутствует пополнение
4	<i>Возрастные ограничения</i>	От 14 лет, максимальный возраст не ограничен	От 18 до 70 лет
5	<i>Ликвидность</i>	Высокая	Низкая

№	Критерий сравнения	Банковский депозит	Инвестиционное страхование жизни
6	<i>Доходность финансового инструмента</i>	Ограничена ставкой в договоре вклада, фиксированная, гарантированная	Не ограничена договором, плавающая, как правило, выше ставок по вкладам.
7	<i>Налогообложение</i>	Нет возможности получения налогового вычета	Есть возможность получения налогового вычета
8	<i>Риск потери денежных средств</i>	Страховая сумма при отзыве лицензии у банка – 1400000 руб., не имеет иных юридических привилегий.	Сумма страхуется перестраховщиком в полном объеме, имеются юридические привилегии: вложенные средства нельзя конфисковать, взыскать при разводе.
9	<i>Срок договора</i>	От 1 мес	От 3 лет
10	<i>Досрочное снятие полное/частичное</i>	Возможно. Условия оговариваются договором вклада.	Снятие до окончания срока возможно только с потерей части вложенных средств (по выкупным суммам).

На основании представленной сравнительной таблицы можно сделать следующие выводы:

1. Продукт инвестиционное страхование жизни может принести хороший доход при правильном выборе варианта инвестирования и только при полном окончании договора по сроку, поэтому его стоит выбирать только тем вкладчикам, у которых есть свободные средства. Тем же клиентам, которые заведомо планируют размещать свои средства на срок менее 1 года, данный продукт не подходит.

2. Инвестиционное страхование жизни кроме потенциально более высокого дохода и бесплатного страхования жизни владельца полиса имеет ещё налоговые и юридические преимущества, которых нет у обычных вкладов.

Таким образом, можно отметить, что инвестиционное страхование жизни само по себе является довольно перспективным и выгодным продуктом как для вкладчиков с одной стороны, так и для страховых компаний и банковских групп – с другой. Данный продукт является для Российского рынка относительно новым предложением и только набирает обороты, но при правильном правовом регулировании вполне может составить конкуренцию банковским депозитам.

#### **Библиографический список**

1. Информационный ресурс Банки.ру – [<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9544012>]
2. Инвестиционное страхование жизни в корзине финансовых инструментов – Русецкая Э.А., Брызгалина Ю.Ю.//Ж: «Экономика и управление: Проблемы, решения», № 11, 2016. с. 25.
3. Инновации в страховании жизни: инвестиционное страхование – Сорокин Е.В.//Ж: Вестник уральского финансово-юридического института, 2016г., №3, с. 29-35
4. Обоснование модели инвестиционного страхования жизни в РФ – Чумакова М. К.// Ж: Теория науки, 2016г., № 6, с. 27-31.
5. Семенюта, О.Г. Банковский сектор России – основа модернизации отечественной экономики/ О.Г. Семенюта, Н.О. Панченко // Финансы и кредит. 2013. № 41(569). С. 2-7.
6. Семенюта, О.Г. Формирование социально ориентированного имиджа розничных банковских продуктов/ О.Г. Семенюта, И.И. Бычкова // EUROPEAN SOCIAL SCIENCE JOURNAL. 2015. № 8. С. 20-29.

## Внешнеэкономическая безопасность государства в условиях глобализации



*Евсюкова Тамара Сергеевна*  
гр. 821, МП «Международная экономика»  
РГЭУ(РИНХ)



*Сучков Олег Сергеевич*  
гр. ПРИ-311

### АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются теоретические подходы к определению внешнеэкономической безопасности страны, выявлена их сущность и особенности в условиях глобализации. Определены главные стратегические риски и угрозы внешнеэкономической безопасности государства. Обоснована необходимость создания Стратегии внешнеэкономической безопасности.

### ABSTRACT

The article deals with the theoretical approaches to the definition of foreign economic security of the country, their essence and peculiarities in the conditions of globalization, main strategic risks and threats to the external economic security of the state. The necessity of creation of the Strategy of foreign economic security is grounded in the article.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая безопасность, национальная безопасность, глобализация, национальные интересы, стратегические риски и угрозы.

**Keywords:** external economic security, national security, globalization, national interests, strategic risks and threats.

Мировой исторический опыт показал, что национальная безопасность государства характеризуется, прежде всего, состоянием экономики страны, ее конкурентоспособностью на международных рынках. Чем стабильнее, устойчивее и конкурентоспособнее экономика, тем выше уровень ее экономической безопасности. Не вызывает сомнений, что одним из важных элементов экономической безопасности является внешнеэкономическая безопасность страны, т. е. независимость и стабильность ее систем по отношению к другим государствам.

Российская экономика в последнее время развивается в условиях преодоления финансовой и внешнеторговой изоляции. Масштабы экономических потерь за период введения санкций иностранными государствами велики, поэтому проблема обеспечения внешнеэкономической безопасности государства как необходимого элемента национальной безопасности Российской Федерации является одной из важнейших в условиях глобализации.

В настоящее время в научной литературе существует несколько подходов к трактовке понятия внешнеэкономической безопасности, среди которых можно выделить три основных: сателлитный, автономный и ситуационный (табл. 1).

*Таблица 1*

**Подходы к определению внешнеэкономической безопасности [8]**

<b>Сателлитный подход</b>	<b>Автономный подход</b>	<b>Ситуационный подход</b>
<p>Определяет внешнеэкономическую безопасность как формально независимое, но фактически подчиненное понятие. В этом контексте безопасность связана с двумя понятиями – конкурентоспособностью и устойчивостью. Отсюда внешнеэкономическую безопасность можно определить или как конкурентоспособность национальной экономики, или как устойчивость ее развития. Сателлитный подход выступает как составной.</p>	<p>Определяет внешнеэкономическую безопасность как самостоятельное, независимое понятие с собственным содержанием. Его конституирующие элементы – это угрозы и вызовы. Внешнеэкономическая безопасность – защищенность от угроз, способность ответить на вызовы. Автономный подход выступает как государственный подход. Он исходит из того, что внешнеэкономическую безопасность нельзя адресовать рынку, ею может заниматься только государство.</p>	<p>Комбинирует сателлитный и автономный подходы и характеризует внешнеэкономическую безопасность как совокупность влияния внешних и внутренних факторов, обеспечивающих устойчивое развитие страны и защищенность ее экономики от внешних угроз. Позволяет определить внешнеэкономическую безопасность как конкурентоспособность национальной экономики, позволяющую защищаться от возникающих угроз, отвечать на новые вызовы и устойчиво развиваться.</p>

Независимо от различий в теоретических подходах к рассматриваемой проблеме общим для них является принятие решений на основе полученной предварительно информации. Ценность любого из них, в конечном счете, определяется возможностью прогнозирования и предварительного выявления, как самого факта, так и степени внешнеэкономической угрозы. Для эффективного обеспечения внешнеэкономической безопасности страны необходимо выявить существующие и потенциальные угрозы, определить их количественные и качественные показатели, сформулировать основные направления деятельности и конкретные мероприятия по их нейтрализации [7, с. 76].

К основным можно отнести следующие сферы угроз внешнеэкономической безопасности страны:

- структура внешней торговли (преобладание сырьевых товаров в структуре экспорта, потеря традиционных рынков сбыта);
- международная инвестиционная позиция государства (ухудшение международного кредитного/инвестиционного рейтинга);
- валютно-финансовые отношения, включая положение с внешним долгом (высокий уровень внешнего долга, его рост и увеличение в связи с этим расходов бюджета на его обслуживание);
- влияние международных экономических организаций и ТНК (завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка по многим товарам и как следствие этого рост зависимости страны от импорта);
- воздействие мировых кризисов; увеличение динамики легального и нелегального перемещения факторов производства (бегство капитала, «утечка умов») [6, с. 163].

Для построения эффективной системы внешнеэкономической безопасности необходимо выявление наиболее опасных внешних угроз, их ранжирование, определение направлений, нуждающихся в оперативном регулировании или последовательной стратегической



нейтрализации. Наиболее часто используемые экономистами, исследующими вопросы внешнеэкономической безопасности, пороговые значения показателей, очерчивающие границы безопасного развития национальной экономики, приведены в таблице 2.

*Таблица 2*

**Пороговые значения некоторых показателей внешнеэкономической безопасности государства [4, с. 46]**

Название показателя	Пороговое значение в мировой практике	Вероятные социально-экономические последствия
Уровень падения ВВП	более 30-40%	Деиндустриализация экономики
Доля импортных продуктов питания	более 30%	Стратегическая зависимость жизнедеятельности страны от импорта
Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	менее 40%	Колониально-сырьевая структура экономики
Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	менее 10-15%	Технологическое отставание экономики

В юридическом отношении составные элементы внешнеэкономической безопасности определены в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (Указ Президента России от 12 мая 2009 года) [1]. К главным стратегическим рискам и угрозам статья 55 относит следующие: сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокую зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потерю контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующую трудонедостаточность, низкую устойчивость и защищенность национальной финансовой системы, сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции.

Основным направлением внешнеэкономической безопасности в условиях нестабильности мировой экономики становится сохранение и укрепление позиций страны в мировой хозяйственной системе и реализация ее стратегических интересов. Какое состояние внешнеэкономической безопасности будет более предпочтительно для той или иной страны, будет зависеть, прежде всего, от ее собственных национальных интересов и возможностей их реализации.

Среди приоритетов внешнеэкономической безопасности Японии ученые выделяют: обеспечение благоприятных условий для устойчивого импорта сырья по возможно более низким ценам; укрепление экономических позиций страны в мировом хозяйстве; укрепление национальной валюты; стратегически ориентированную политику и др. Параллельно японские аналитики активно разрабатывают программы реализации национальных внешнеэкономических интересов в отдельных регионах, прежде всего в Северной Америке, в Юго-Восточной Азии, Азиатско-тихоокеанском регионе [5, с. 608]. Подобные программы разрабатывают практически все развитые страны, а также страны, претендующие на особый статус в мировой экономике в целом, либо в своем регионе. Такие программы есть у США, Китая, Индии, Бразилии, ЮАР, странах-членах ЕС и т.д. В России таких программ с четко прописанными российскими интересами и механизмами их реализации нет. Есть лишь общие документы, определяющие приоритетные направления внешней политики государства.

В государственных документах внешнеэкономическая безопасность так же не выделяется как отдельная категория. Не существует ни Концепции внешнеэкономической безопасности, ни Стратегии, что значительно осложняет эффективную интеграцию РФ в систему мирового хозяйства, не позволяет в полной мере использовать преимущества внешнеэкономической деятельности для укрепления конкурентоспособности и обеспечения устойчиво высоких темпов экономи-

ческого роста. В Концепции национальной безопасности 1997 года сформулирован лишь общий тезис, «национальные интересы России в международной сфере заключаются в обеспечении суверенитета, упрочении позиций России как великой державы – одного из влиятельных центров многополярного мира, в развитии равноправных и взаимовыгодных отношений со всеми странами и интеграционными объединениями...» [2]. А в Стратегии национальной безопасности уточнено, что «для защиты своих национальных интересов Россия, оставаясь в рамках международного права, будет проводить рациональную и прагматичную внешнюю политику, исключая затратную конфронтацию, в том числе и новую гонку вооружений» [1]. Несмотря на столь высокие цели, зафиксированные в документах, до недавнего времени основным приоритетом экономической политики страны было выживание и встраивание в мировую экономику на тех условиях, которые чаще всего она не выбирала, а принимала.

Как и любая стратегия, Стратегия внешнеэкономической безопасности страны должна содержать систему показателей, которая бы давала представление об эффективности внешнеэкономической политики страны. В Государственной программе Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» от 15 апреля 2014 года предлагается набор показателей и их плановые значения (табл. 3).

**Таблица 3**

**Целевые показатели программы и ожидаемые результаты [3]**

<b>Целевые показатели</b>	<b>Планируемые значения</b>
Темпы роста экспорта несырьевых товаров	Совершенствование экспортной специализации
Доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров	Перелом тенденции к снижению доли машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров
Темпы роста числа организаций – экспортёров товаров	Увеличение в 1,5 раз число организаций, занимающихся экспортом
Позиция Российской Федерации в рейтинге Всемирного Банка (Doing business) по показателю «Международная торговля»	Вхождение в первую двадцатку
Динамика пропускной способности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации	Создание высокотехнологичной, транспарентной и высокоэффективной системы таможенного администрирования

В Программе не содержится конкретных плановых показателей, за исключением плана вхождения в 20 стран рейтинга Всемирного банка (Doing business) по показателю «Международная торговля» и увеличение в 1,5 раза количества организаций, занимающихся экспортными операциями. Надо отметить, что срок реализации Программы обозначен 2018 годом. Представляется маловероятным, что России в условиях санкций и усиливающейся конкуренции удастся достичь данных результатов.

Интеграция экономики Российской Федерации в мировую экономическую систему обостряет вопросы внешнеэкономической безопасности, без обеспечения которой страна не может быть полноправным участником мирохозяйственных связей, занять должное место в международном разделении труда и иметь надлежащую систему защиты и противодействия глобальным вызовам ее экономической безопасности в частности и национальной безопасности в целом. Реализация стратегии внешнеэкономической безопасности, отражающей внешнеэкономические интересы страны, современные и перспективные тенденции в изменении уровня внешнеэкономических угроз, призвана создать материальные условия для защиты жизненно важных интересов государства.

**Библиографический список**

1. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/05/19/strategia-dok.html>.

2. Указ Президента Российской Федерации от 17 декабря 1997 г. № 1300 «Концепция национальной безопасности Российской Федерации». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/1.html>.

3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» от 15 апреля 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cdnimg.rg.ru/pril/95/85/99/330.pdf>.

4. Богданов И.Л. Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2007.

5. Панов А.Н. О Японии. Очерки и исследования дипломата. М.: ОЛМА Медиа групп, 2014.

6. Стасев М.А. Роль обеспечения безопасности в системе внешнеэкономической деятельности для повышения национальной экономической безопасности // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 4.

7. Тернавченко К.О, Хмара К.И. Международные подходы к определению и оценке внешнеэкономической безопасности в системе национальной безопасности// Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты. Материалы международной научно-практической конференции. Краснодар, 2016.

8. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/news.php?id=307>.

## Тенденции и перспективы развития российского рынка банковского кредитования юридических лиц



*Ермакова Анна Сергеевна*

*гр. ЭКЗ-8110, МП «Банки и банковская деятельность»*

*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена тенденциям и перспективам развития российского рынка банковского кредитования юридических лиц. Обозначены основные проблемы, возникающие при кредитовании юридических лиц, а также выявлены причины возникновения просроченных обязательств юридических лиц. Даны предложения по совершенствованию кредитования юридических лиц.

### ABSTRACT

This article is devoted to trends and prospects of development the corporate lending market in Russia . We designated the main problems arising in corporate lending, as well as give reasons for the emergence of overdue liabilities of legal entities. Consider proposals for the improvement of corporate lending.

**Ключевые слова:** *кредитование юридических лиц; общие объемы кредитования; задолженность по кредитам; просроченная задолженность по кредитам.*

**Keywords:** corporate lending; total lending; outstanding loans; outstanding of overdue loans.

Большую роль в экономике России играет банковское кредитование. Кредитование юридических лиц является главным звеном в деятельности банков и представляет собой один из основных источников прибыли банков, способствует непрерывности и ускорению воспроизводственного процесса, усилению экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности.

Проведем анализ динамики объемов банковских кредитов, предоставленных юридическим лицам с целью выявления тенденций развития и проблем банковского кредитования данной категории заемщиков.

**Таблица 1**

**Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных российскими банками юридическим лицам, млн. руб.[4]**

<b>Дата</b>	<b>2014г.</b>	<b>2015г.</b>	<b>2016г.</b>	<b>2017г.</b>
01 января	31 582 836	33 241 362	29 995 671	32 395 590
01 февраля	2 296 013	1 530 671	1 986 234	1 976 490
01 марта	4 615 204	3 547 002	4 175 712	-
01 апреля	7 475 730	5 885 433	6 781 985	-
01 мая	10 331 700	8 454 838	9 401 761	-
01 июня	12 704 591	10 560 765	11 502 239	-
01 июля	15 343 065	13 314 189	14 302 788	-
01 августа	18 225 768	16 006 070	16 807 726	-
01 сентября	20 294 677	18 447 217	19 493 919	-
01 октября	23 854 209	21 169 876	22 215 259	-
01 ноября	26 860 304	24 050 596	24 753 874	-
01 декабря	29 556 276	26 476 134	27 526 090	-
конец года к началу (%)	93,6	79,6	91,7	-

Из информации, представленной в таблице 1 можно заметить, что к концу 2014г. объемы кредитования снизились на 6,4%, в 2015г. – на 20,4%, в 2016г. – на 8,2%. Подобная динамика наблюдается в основном из-за того, что многие юридические лица закрываются, кредитные учреждения в связи с ухудшением финансового состояния и незаконными действиями юридических лиц ужесточают условия получения и возврата кредита. На этом фоне у многих банков были отозваны лицензии, так в 2016г. лицензии были отозваны у 97 кредитных организаций. Итак, на сегодняшний день в общем можно наблюдать отрицательную динамику объемов банковского кредитования юридических лиц, но для более полной картины современного кредитования юридических лиц рассмотрим общие объемы кредитования юридических лиц по видам экономической деятельности (табл. 2). Согласно данным таблицы 2, за рассматриваемый период отмечается снижение выданных кредитов на 2,5%. Отмечается отрицательная динамика у следующих отраслей: строительство, оптовая и розничная деятельность и завершение расчетов. В таких отраслях, как: обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых и производство и распределение электроэнергии, газа и воды, кредитование юридических лиц увеличилось в сравнении с базисным периодом на 46,5%, 33,1% и 36,2% соответственно. Основную долю в общей структуре занимают обрабатывающие производства.

Резкое сокращение объемов кредитования в большой мере зависит от текущего состояния экономики страны. Особое воздействие на это оказала девальвация рубля, а также увеличение процентных ставок и, как следствие, стоимости кредитования. Также такое резкое изменение в выдаче кредитов, можно связать с утратой спроса самих юридических лиц на кредитные ресурсы.

Таблица 2

**Общие объемы банковского кредитования юридических лиц – резидентов и ИП в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств [5]**

Отрасли	01.01.2015г.		01.01.2016г.		01.01.2017г.		Темп роста 2017г. к 2015г.,% Уд. вес, %
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %		Сумма, млн. руб.	
Кредиты выданные, всего	33 241 362	<b>100</b>	29 995 671	<b>100</b>	Кредиты выданные, всего	33 241 362	<b>100</b>
в т.ч. на добычу полезных ископаемых	771 702	<b>2,32</b>	602 549	<b>2,01</b>	в т.ч. на добычу полезных ископаемых	771 702	<b>2,32</b>
на обрабатывающие производства	5 412 661	<b>16,28</b>	7 434 593	<b>24,79</b>		7 932 634	<b>24,49</b>
на производство и распределение электроэнергии, газа и воды	915 241	<b>2,75</b>	773 335	<b>2,58</b>		1 247 138	<b>3,85</b>
на сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	573 527	<b>1,73</b>	639 837	<b>2,13</b>		809 011	<b>2,50</b>
на строительство	1 886 793	<b>5,68</b>	1 269 041	<b>4,23</b>		1 405 733	<b>4,34</b>
на транспорт и связь	1 212 741	<b>3,65</b>	1 150 599	<b>3,84</b>		1 446 737	<b>4,47</b>
на оптовую и розничную торговлю	9 317 618	<b>28,03</b>	7 150 130	<b>23,84</b>		7 193 265	<b>22,20</b>
на операции с недвижимым имуществом	1 679 674	<b>5,05</b>	1 607 049	<b>5,36</b>		1 554 346	<b>4,80</b>
на прочие виды деятельности	4 576 917	<b>13,77</b>	4 006 462	<b>13,36</b>		4 458 256	<b>13,76</b>
на завершение расчетов	6 894 488	<b>20,74</b>	5 362 076	<b>17,88</b>		5 321 199	<b>16,43</b>

Предприятия вынуждены оптимизировать свои расходы под действием экономического спада и пытаться нацеливаться на использование собственных возможностей для развития производства. С точки зрения кредитования, привлекательными отраслями на настоящий момент являются отрасли, связанные с импортозамещением, к ним можно отнести кредитование экспортеров, агропромышленного комплекса, проекты в оборонной промышленности, пищевой промышленности, фармацевтики, рыбной отрасли. Также в строительной отрасли при благоприятной экономической ситуации возможен рост. Для характеристики объемов кредитования необходимо проанализировать динамику объемов задолженности юридических лиц в разрезе видов их деятельности (табл. 3). Согласно таблице 3 в период с 2015г. по 2016г. рост задолженности по банковским кредитам составил 5,2%. На такое изменение в большой степени повлияло увеличение задолженности по кредитам у предприятий таких отраслей, как: добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды и оптовая и розничная торговля. Вместе с этим наблюдается гораздо более значимые темпы роста объемов просроченной задолженности юридических лиц по банковским кредитам.

Таблица 3

**Общая сумма задолженности по банковским кредитам юридических лиц – резидентов и ИП в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств [6]**

Отрасли	01.01.2015г.		01.01.2016г.		01.01.2017г.		Темп роста 2017г.к 2015г, %
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	
Кредиты выданные, всего	20 659 502	<b>100</b>	20 888 976	<b>100</b>	21 731 687	<b>100</b>	105,19
в т.ч. на добычу полезных ископаемых	741 424	<b>3,59</b>	807 948	<b>3,87</b>	1 120 948	<b>5,16</b>	151,19
на обрабатывающие производства	4 031 074	<b>19,51</b>	4 563 357	<b>21,85</b>	4 220 566	<b>19,42</b>	104,70
на производство и распределение электроэнергии, газа и воды	962 854	<b>4,66</b>	1 032 301	<b>4,94</b>	1 212 359	<b>5,58</b>	125,91
на сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1 346 797	<b>6,52</b>	1 413 831	<b>6,77</b>	1 538 796	<b>7,08</b>	114,26
на строительство	1 818 315	<b>8,80</b>	1 592 347	<b>7,62</b>	1 528 914	<b>7,04</b>	84,08
на транспорт и связь	1 291 583	<b>6,25</b>	1 211 882	<b>5,80</b>	1 283 191	<b>5,90</b>	99,35
на оптовую и розничную торговлю	4 474 798	<b>21,66</b>	3 698 966	<b>17,71</b>	3 573 341	<b>16,44</b>	79,85
на операции с недвижимым имуществом	2 598 915	<b>12,58</b>	2 948 347	<b>14,11</b>	2 711 655	<b>12,48</b>	104,34
на прочие виды деятельности	3 215 315	<b>15,56</b>	3 467 412	<b>6,6</b>	4 382 657	<b>20,17</b>	136,31
на завершение расчетов	178 427	<b>0,86</b>	152 586	<b>0,73</b>	159 260	<b>0,73</b>	89,26

Главной причиной роста просроченной задолженности является сформировавшаяся экономическая ситуация в стране. В первую очередь, это снижение спроса на определенный вид деятельности, где предприятия из-за такого снижения не в состоянии выплатить суммы своих обязательств. Это и ужесточение правил кредитных организаций, и вводимые санкции на определенные круги юридических лиц. Такого рода изменения содействовали торможению деятельности предприятий, затруднению в исполнении своих обязательств. Все вышеперечисленные причины в значительной мере оказали воздействие на текущее состояние и развитие рынка кредитования юридических лиц. Далее рассмотрим отраслевую структуру просроченной задолженности юридических лиц по банковским кредитам (табл. 4).

Согласно данным таблицы 4, за анализируемый период просроченная задолженность по кредитам юридических лиц увеличилась на 55% по сравнению с базисным периодом. Наибольший рост просроченной задолженности приходился на такие отрасли, как: транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, оптовая и розничная торговля, а также операции с недвижимым имуществом. К основным причинам увеличения просроченной задолженности по кредитам стоит отнести снижение объемов выручки, а также задержка в оплате контрагентами и сама «закредитованность» организации. Также, увеличение объемов просроченной задолженности во многом связано с кризисными явлениями в российской экономике, вызванными падением цен на нефть и введением против Российской Федерации санкций со стороны Евросоюза, США и ряда других стран, а также с ростом курса доллара. Прежде всего, из-за того, что ссуды заемщикам выдавались в иностранной валюте, а с её повышением увеличивается и рост просроченной задолженности.

Таблица 4

**Общая сумма просроченной задолженности по банковским кредитам  
юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей  
в рублях по видам экономической деятельности и отдельным  
направлениям использования средств [7]**

Отрасли	01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017		Темп роста 2017 к 2015 (%)
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	
Кредиты выданные, всево	1128 325	<b>100</b>	1 676 511	<b>100</b>	1 749 321	<b>100</b>	155,04
в т.ч. на добычу по- лезных ископаемых	28 894	<b>2,56</b>	17 104	<b>1,02</b>	13 232	<b>0,76</b>	45,79
на обрабатывающие производства	205 229	<b>18,19</b>	268 076	<b>15,99</b>	252 681	<b>14,44</b>	123,12
на производство и рас- пределение электро- энергии, газа и воды	7 270	<b>0,64</b>	22 680	<b>1,35</b>	22 167	<b>1,27</b>	304,91
на сельское хозяйство, охота и лесное хозяй- ство	113 511	<b>10,06</b>	140 173	<b>8,36</b>	145 064	<b>8,29</b>	127,80
на строительство	208 028	<b>18,44</b>	357 341	<b>21,31</b>	342 039	<b>19,55</b>	164,42
на транспорт и связь	37 858	<b>3,36</b>	80 497	<b>4,80</b>	89 985	<b>5,14</b>	237,69
на оптовую и рознич- ную торговлю	253 191	<b>22,44</b>	402 401	<b>24,00</b>	460 467	<b>26,32</b>	181,87
на операции с недви- жимым имуществом	99 015	<b>8,78</b>	168 549	<b>10,05</b>	199 096	<b>11,38</b>	201,08
на прочие виды дея- тельности	162 451	<b>14,40</b>	204 909	<b>12,22</b>	210 988	<b>12,06</b>	129,88
на завершение расчетов	12 878	<b>1,14</b>	14 781	<b>0,88</b>	13 602	<b>0,78</b>	105,62

В связи с ростом курса доллара увеличиваются цены на услуги и товары, следовательно, со снижением реального дохода и ростом инфляции, потребители вынуждены отказываться от ряда товаров и услуг, а это в свою очередь приводит к сокращению деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Последние не прилагают усилий для того чтобы погасить задолженность перед банками, в связи с прекращением их деятельности они ликвидируются либо становятся банкротами [2,с.540].

Исходя из вышеприведенного анализа, следует, что кредитование юридических лиц коммерческими банками в России имеет ряд проблем, связанных с неблагоприятными экономическими условиями в стране. Одной из таких проблем является увеличение просроченной задолженности. Развитие реального сектора экономики во многом характеризует динамика задолженности по кредитам, а рост просроченной задолженности указывает на ухудшение этого развития. В связи с этим в условиях экономической нестабильности необходимо постоянно проводить мониторинг и прогнозировать объемы просроченной задолженности. Для уменьшения доли просроченных кредитов наиболее эффективными будут меры, уменьшающие кредитный риск, – это расширение гарантий/поручительств по кредитам. Они требуют меньшего объема ресурсов и приближают заемщика к стандартам банковского кредитования.

В период финансовой нестабильности, когда перспективы заемщиков остаются неясными, оптимальной кредитной политикой является рационализация кредита. Банкам необходимо сокращать предложение кредитных продуктов, при этом сохраняя ставки на доступном для заемщиков уровне. Основной упор нужно делать на ужесточение стандартов кредитования. Вместе с тем важным направлением является участие в государственных программах поддержки и льготного кредитования юридических лиц. Одной из таких программ является «Программа 6,5%» для стимулирования кредитования субъектов МСП. Больше половины компаний-субъектов МСП за последний год не обращались за кредитами. Среди тех, кто подавал заявку, треть получили отказ, в большинстве случаев без объяснения причины. К распространенным причинам отказа коммерческих банков в предоставлении кредита субъектам МСП относятся: отсутствие залога; ведение хозяйственной деятельности потенциальным заемщиком менее определенного банком срока; низкая эффективность бизнес-проекта; нежелание заемщика раскрывать свое реальное финансовое положение в официальной отчетности. [3,с.44] Всё это способствует постепенному переходу клиентов к другим участникам рынка, не относящимся к числу банков.

Таким образом, можно рассчитывать на постепенное восстановление динамики рынка банковского кредитования юридических лиц вследствие улучшения макроэкономической ситуации в стране. В целом Российская банковская система прошла пик просрочки по кредитам, а это означает, что в 2017 году можно будет создать меньше резервов по ссудам, и это положительно скажется на финансовых результатах банков.

Кредитование юридических лиц является одной из самых востребованных услуг на рынке банковского кредитования. Динамика привлечения средств юридических лиц зависит от ряда параметров, в том числе от инвестиционной активности и политики государства, но в дальнейшем рост может составить 5-6%. Привлечение заемных средств позволяет юридическим лицам реализовывать новые проекты, не извлекая средств из оборота, увеличивать капитал, расширять масштабы деятельности.

### **Библиографический список**

1. Короткова В.П. Особенности кредитования и динамика объемов кредитования юридических и физических лиц в современных условиях // Экономические науки. 2017. №58. С.90.
2. Скляр И.Ю., Склярова Ю.М., Лапина Е.Н. Совершенствование методических подходов к оценке и управлению банковскими рисками // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1. С. 1230.
3. Уразова С.А. Трансформация рынка кредитования малых и средних предприятий в РФ: тенденции и перспективы // Финансовые исследования.-2016.-№3(52).С.191
4. Статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ// Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-3-1\\_17.htm&pid=pdko\\_sub&sid=dopk](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_17.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk) (дата обращения: 29.03.2017).
5. Статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ// Режим доступа:<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-01>(дата обращения: 29.03.2017).
6. Статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ// Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-05> (дата обращения: 29.03.2017).
7. Статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ// Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-09> (дата обращения: 29.03.2017).



## Оценка и прогнозирование основных показателей деятельности организации на основе маржинального анализа



*Зенкина Ирина Владимировна*  
д.э.н., профессор кафедры *Анализа хозяйственной*  
*деятельности и прогнозирования*  
*Власова Татьяна Сергеевна*  
гр. ЭК-814, МП «*Финансовый аналитик*»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В данной статье основное внимание уделяется маржинальному анализу как инструменту принятия эффективных управленческих решений. Дана общая характеристика маржинального анализа, рассмотрена базовая модель, раскрыты основные этапы и возможности.

### ABSTRACT

The article focuses on marginal analysis as a tool for making effective management decisions. A general characteristic of the marginal analysis was given, base model was considered, it was disclosed main stages and capabilities.

**Ключевые слова:** маржинальный анализ; модель CVP-анализа; постоянные и переменные затраты; объем выпуска; прибыль.

**Keywords:** marginal analysis; CVP-analysis; fixed and variable costs; volume; profit.

Успешное развитие организации в современных условиях во многом зависит от принятия эффективных управленческих решений. Для обоснования и принятия таких решений важнейшую роль играет анализ реального состояния организации. Самым эффективным методом решения задач анализа с целью оперативно-тактического и стратегического планирования служит маржинальный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства (реализации), называемый также CVP-анализом (С – costs(затраты), V – volume (объем), P – profit (прибыль)) [1]. Его методика базируется на изучении соотношения между тремя группами экономических показателей и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданных значениях других. Это создает предпосылки для проведения перспективного анализа с разработкой различных вариантов получения прибыли.

Как самостоятельное экономическое направление маржинализм, в рамках которого был сформирован маржинальный анализ, образовалось в конце XIX века. Родоначальниками и основными представителями этого учения являются К. Менгер, Л. Вальрас, У. Джевонс, А. Маршалл, В. Парето, Дж.Б. Кларк. Данный метод был разработан в 1930 году американским инженером Уолтером Раутенштрахом как метод планирования, известный под названием графика критического объема производства. Применение метода в отечественных условиях впервые подробно описано Н.Г. Чумаченко, дальнейшее развитие методика маржинального анализа получила в трудах А.П. Зудилина.

Основные возможности маржинального анализа состоят в определении: безубыточного объема продаж (порога рентабельности, окупаемости издержек) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных затрат; зоны безопасности (безубыточности) организации и оценке степени ее чувствительности к изменению внешних и внутренних факторов; необхо-

димого объема продаж для получения заданной величины прибыли; критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода; критической цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат [6].

При проведении маржинального анализа выделяются семь основных этапов:

- 1) определение перечня видов продукции и получение исходных данных по поводу переменных затрат и выручки в разрезе каждого вида продукции;
- 2) вычисление маржинальной прибыли по каждому виду продукции, то есть выручки за вычетом переменных затрат;
- 3) вычисление маржинальной рентабельности затрат по каждому виду продукции (отношение маржинальной прибыли к переменным затратам);
- 4) исчисление доли маржинального дохода в выручке от продаж каждого вида продукции;
- 5) ранжирование видов продукции по мере снижения их маржинальной рентабельности;
- 6) вычисление суммарного маржинального дохода и суммарных затрат нарастающим итогом по упорядоченному перечню видов продукции;
- 7) вычисление маржинальной рентабельности для всего ассортимента нарастающим итогом к переменным затратам нарастающим итогом.

С этапа ранжирования видов продукции результаты проведения анализа могут быть использованы при принятии управленческих решений, в частности при премировании работников коммерческой службы, а также оценки их деятельности.

Существует основная модель маржинального анализа, в которой прибыль от продаж организации зависит от выручки и себестоимости продукции [4]:

$$Q^P - S = P^{Qp}, \quad (1)$$

где  $Q^P$  – выручка;

$S$  – затраты;

$P^{Qp}$  – прибыль от продаж.

Маржинальный метод предполагает деление всех затрат организации на постоянные и переменные [7]. При этом переменные затраты изменяются пропорционально изменению объемов производства, а постоянные затраты при изменении объемов производства остаются неизменными.

К постоянным затратам относятся затраты на содержание управленческого персонала, амортизация, арендная плата, суммы процентов по кредитам, затраты на подготовку кадров, затраты некапитального характера, услуги сторонних организаций и некоторые другие.

К переменным – затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, воду, заработную плату производственных рабочих, отчисления ЕСН и др.

Для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины, в маржинальном анализе используют следующую модель [4]:

$$Q^P - S^{\text{пер}} - S^{\text{пост}} = P^{Qp}, \quad (2)$$

где  $S^{\text{пер}}$  – переменные затраты;

$S^{\text{пост}}$  – постоянные затраты;

$Q^P, P^{Qp}$  – известны.

Формула (2) преобразуется следующим образом:

$$P^{Qp} = q(z_i - s_i^{\text{пер}}) - S^{\text{пост}}, \quad (3)$$

где  $q$  – количество единиц изделий;

$z_i$  – цена единицы изделия;

$s_i^{\text{пер}}$  – переменные затраты на единицу изделий;

$P^{Qp}, S^{\text{пост}}$  – известны.

Эта формула применяется для маржинального анализа прибыли от реализации отдельных видов продукции. Она определяет зависимость объема прибыли от количества реализованной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат. При этом учитывается как прямое влияние объема продаж на прибыль, так и косвенное – посред-

ством влияния данного фактора на себестоимость изделия, что дает возможность правильное исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли.

Для оценки зависимости прибыли от реализации единицы продукции, товаров и услуг используют следующую модификацию указанной выше модели, позволяющей оценить колебания величины прибыли за счет объема реализованной продукции, цены единицы изделия, переменных и постоянных затрат:

$$p_i^{Qp} = (z_i - s_i^{\text{пер}}) - \left( \frac{s_i^{\text{пост}}}{q} \right), \quad (4)$$

где  $p_i^{Qp}$  – прибыль от единицы изделия;

$\frac{s_i^{\text{пост}}}{q}$  – постоянные затраты на единицу изделия;

$z_i, s_i^{\text{пер}}$  – известны.

Использование маржинального анализа в практике работы организаций помогает оперативно и качественно спрогнозировать размер прибыли при различных объемах выпуска продукции [6]. Данный вид анализа позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит величине прибыли, которую можно увеличить различными способами: снизить цену продажи и соответственно увеличить объем реализации; увеличить объем реализации и снизить уровень постоянных затрат; пропорционально изменять переменные, постоянные затраты и объем выпуска продукции.

Основной аспект маржинального анализа заключается в возможности давать оценку эффективности использования финансовых ресурсов и в целом отдачи капитала организации. Основной частью аналитической работы является рассмотрение структуры, путей возникновения доходов, направлений понесённых затрат организации, исследование объемов реализации товаров (продукции, услуг), себестоимости реализованной продукции с разделением затрат на общие, постоянные и переменные. Рассчитываются и анализируются степень доходности, рентабельности, их динамика и тенденции изменения.

СVP-анализ должен способствовать уменьшению риска, связанного с выбором правильного решения, усилению творческого начала в его принятии. Он должен строиться на информации учета, отчетности, планов и прогнозов. Требования к анализу предъявляются из-за потребностей управления. Сам же анализ может предъявлять требования к учету в целях его результативности для управления.

Помимо прогнозирования финансовых результатов математическая модель маржинального анализа лежит в основе системы ценообразования.

### Библиографический список

1. Аливанова С.В., Куренная В.В. Маржинальный анализ как эффективный метод выбора управленческих решений. Научный журнал КубГАУ, №80(06), 2012.
2. Зенкина И.В. Бизнес-анализ деятельности организации: учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева и др.; под ред. Л.Н. Усенко. М.: Альфа-М: ИНФРА-м, 2013. С. 168-173.
3. Зудилина А.П. Анализ хозяйственной деятельности развитых капиталистических стран. 2-е изд. Екатеринбург: Каменный пояс, 1992.
4. Кибиткин А.И., Дрождинина А. И., Мухомедзянова Е. В., Скотаренко О. В. Учет и анализ в коммерческой организации. Академия Естествознания, 2012. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.monographies.ru/ru/book/view?id=158>
5. Красова О.С. Бюджетирование и контроль затрат: теория и практика. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.e-reading.club/book.php?book=130924>
6. Никонова И.А. Маржинальный анализ в принятии управленческих решений. «Энциклопедия менеджера E-xecutive.ru». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/Маржинальный\\_анализ\\_в\\_принятии\\_управленческих\\_решений](http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/Маржинальный_анализ_в_принятии_управленческих_решений)
7. Справочник экономиста. №5. 2012 / Паламарчук А.С. Управление затратами. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.profiz.ru/se/5\\_2012/raschet\\_i\\_obosnovanie/](http://www.profiz.ru/se/5_2012/raschet_i_obosnovanie/)
8. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. М.: Финансы, 1971.

## Отражение ключевых показателей эффективности в современных концепциях стратегического управления



*Зенкина Ирина Владимировна*  
д.э.н., профессор кафедры Анализа  
хозяйственной деятельности и прогнозирования

*Колганова Екатерина Максимовна*  
гр.ЭК -814, МП «Финансовый аналитик»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В статье обоснована актуальность исследования, систематизации и развития основ и методологических инструментов стратегического анализа деятельности организации. Выделены и охарактеризованы элементы методик стратегического управления, включающие его методологический инструментарий, этапы, направления. Произведена сравнительная характеристика содержания и сфер приложения специальных методических инструментов стратегического анализа деятельности организации.

### ABSTRACT

The article substantiates the urgency of research, systematization and development of the foundations and tools of strategic analysis of the organization's activities. The elements of methods of strategic management, including its methodological tools, stages, directions, are singled out and characterized. The comparative characteristics of the contents and spheres of application of special methodological tools for the strategic analysis of the organization's activities have been made.

**Ключевые слова:** сбалансированная система показателей, эффективность, концепции методического управления, методические инструменты, стратегический менеджмент.

**Keywords:** indicators, sales, Balanced Scorecard, methods for observation, the effectiveness of marketing activities, methodological tools, strategic management.

В современном мире, методологических подходов, которые помогают правильно проанализировать и посчитать показатели эффективности огромное множество, Актуальность данной статьи в том, чтобы выделить самые основные методологические подходы, произвести сравнительную характеристику, выделить основные инструментарию по стратегическому анализу деятельности организации. Первая из них это – сбалансированная система показателей (BalancedScorecard; далее – BSC) – методика общей оценки деятельности предприятия, предназначенная для анализа эффективности работы компании по достижению стратегических целей [16].

Концепция BSC впервые была разработана на основе результатов исследования, проведенного в 1990-1991 гг. профессором HarvardBusinessSchool Робертом Капланом и президентом консалтинговой фирмы RenaissanceSolutions Дэвидом Нортоном. Относительно нескольких крупных американских фирм из разных отраслей, утвердив комплексность подхода модели, что стало одной из самых крупных инноваций в корпоративном управлении второй половины XX в.

BSCобычно включает в себя 4 составляющих, каждая может иметь уникальный набор динамических ключевых показателей, показывающих эффективность реализации стратегических целей самой организации, в которой применяется BSC:

1. Финансовая основа. Является частью практически любой модели оценки эффективности управления организацией (например: модели Дюпона, модели дисконтированных денежных потоков) Преимущество значение имеет в коммерческих организациях.

2. Клиентская основа. Позволяет рассматривать клиентскую базу с учетом сферы рынка, где и происходит деятельность организации.

3. Основа внутренних бизнес-процессов. Данное направление служит для оценки внутренних процессов, от успешного функционирования которых зависит удовлетворенность клиентов.

4. Основа обучения и развития персонала. Здесь определяется инфраструктура, которую необходимо построить, чтобы обеспечить рост и совершенствование компании в перспективе.

Одну из самых известных методологических концепций предложил ХошинКанри (HoshinKanri)—это систематический подход, который использует пошаговое планирование, внедрение и проверку процессов управления изменениями в критически важных бизнес операциях. ХошинКанри обеспечивает наличие плановой структуры, помогающей «поднять» уровень реализации выбранных и значимых процессов на желаемых уровень.

Этимология понятия ХошинКанри позволяет понять сущность концепции. Слово «хошин» может быть разделено на две части. Буквальный перевод «хо» – «направление» и «шин» означает «игла». Таким образом, слово «хошин» может быть дословно «переведено направляющая игла», или в более привычном значении – компас.

Цель Хошин Канри состоит в том, чтобы сделать изменение статус-кво и внедрить значительные изменения, проанализировав имеющиеся проблемы и применив стратегии, отвечающие условиям внешней среды организации.

Обычно методологический подход ХошинКанри реализуется на двух уровнях: стратегическое планирование (бизнес имитация) и стратегии повседневного управления (бизнес операции). Суть в том, что в некоторых компаниях, использующих данную концепцию, абсолютно все четко знают о том, каково видение руководство предприятия отделы не конкурируют друг с другом , а проекты успешно осуществляются благодаря тому, что бизнес рассматривается как набор интегрированных и скоординированных процессов.

Следующий методологический инструмент был предложен и назван в честь К.Макнейра, Р.Ланча, К.Кросса, в 1990 году, которые они назвали «пирамида результативности» (Perfomance rугamid). Как и в других рассматриваемых моделях, основной является связь клиентоориентированной корпоративной стратегии с финансовыми показателями, дополненными несколькими ключевыми качественными (нефинансовыми) показателями.

Традиционная управленческая информация должна исходить только от верхнего уровня. Пирамида эффективности построена на концепциях глобального управления качеством, промышленного инжиниринга и учета, основанного на «действиях». Под действиями понимается то, что выполняется людьми или машинами (оборудованием, механизмами, компьютерными системами) для удовлетворения потребителей.

Пирамида эффективности на четырех различных ступенях показывает структуру предприятия или банка, обеспечивающую двухсторонние коммуникации и необходимую для принятия решений на различных уровнях управления. Цели и показатели связывают стратегию предприятия или банка с его оперативной деятельностью. Другими словами, цели передаются вниз по организации, в то время как показатели – собираются снизу вверх. На верхнем уровне руководство предприятия или банка формулирует корпоративное видение. На втором уровне – цели подразделений и дивизионов конкретизируются применительно к определенному рынку и финансовым показателям. Клиенты и акционеры определяют то, что следует оценивать.

Третий уровень – фактически не организационный. Скорее он состоит из ряда направлений в пределах предприятия или банка. Эти направления межфункциональны и пронизывают несколько структурных подразделений. Здесь цели и функции ориентированы на удо-

влетворение клиента и гибкость производства и являются связующими звеньями между верхними и нижними уровнями пирамиды. Три цели этого уровня показывают драйверы эффективности в отношении двух рыночных целей и одной финансовой.

Таким образом, эта модель корпоративного управления способна показать, что лежит в основе финансовых оценок и что ими управляет. Модель была опубликована в журнале *Management Accounting* в статье С. J. McNair, Richard L. Lunch, Kelvin F. Cross "Do financial and nonfinancial performance measures have to agree?" в ноябре 1990 года.

Рассмотрим такое понятие как управление по целям (англ. *ManagementByObjectives*, МВО) – это процесс согласования целей внутри организации, таким образом, чтобы руководство компании и ее сотрудники, разделяли цели и понимали, что они означают для организации.

*ManagementbyObjectives* может быть переведён на русский язык как «управление по задачам» или как «управление по целям». Эта особенность затрудняет понимание принципов этого подхода у многих менеджеров. Питер Друкер описывает принципы управления результатом именно на основе поставленных целей. Однако очевидно, что достигать целей, не выполняя каких-либо задач, практически невозможно.

Однако цель находится вне зоны влияния исполнителя. Он может выполнять поставленные перед ним задачи, которые должны привести к какому-либо результату. Тем не менее, даже при условии выполнения всех задач, нельзя на 100% гарантировать достижение поставленных целей.

Питер Друкер также предостерегает менеджеров от попадания в «ловушки времени». Это ситуация, когда ежедневная рутина и каждодневные действия отодвигают на второй план выполнение задач, ведущих к достижению поставленных руководством целей.

Процесс управления по целям состоит из четырех этапов:

1. Уточняется круг полномочий и обязанностей руководителей всех уровней;
2. Разрабатываются и согласовываются цели и задачи управления в рамках установленных полномочий и обязанностей;
3. Составляются реальные планы достижения поставленных целей;
4. Производятся контроль, измерение, оценка работы и достигнутых каждым руководителем результатов. По каналам обратной связи осуществляется корректировка заданий, после чего может потребоваться новое согласование целей.

Таким образом, если целеполагание – это начало всякой управленческой деятельности, то ее обязательным продолжением является определение видов работ, которые нужны для достижения целей.

Менеджеры не только составляют планы, но и организуют их выполнение путем формирования структур, процессов и методов, с помощью которых организуется совместная работа. Важное место в деятельности менеджеров занимает разработка систем показателей, с помощью которых измеряются и оцениваются результаты труда каждого отдельного работника подразделения, службы и организации в целом.

Следующим методологическим подходом выступает универсальная система показателей деятельности (*TotalPerformanceScorecard*, TPS).

В TPS совершенствование, развитие и обучение трактуются как циклические, основанные на этике процессы, посредством которых компетенции личности и организации и вовлеченность в работу усиливают друг друга. В этой концепции учитывается, как люди действуют в рабочей среде. В ее рамках преимущества сбалансированной системы показателей (*Balanced Scorecard*, BSC), всеобщего менеджмента на основе качества (*Total Quality Management*, TQM), управления результативностью (*PerformanceManagement*) и управления компетенциями (*CompetenceManagement*) были развиты и дополнены новыми идеями. TPS объединяет в себе определенную философию и набор правил, формирующих основу как для непрерывного совершенствования процессов, так и для самосовершенствования отдельных работников.

Универсальная система показателей деятельности (TPS) направлена на максимальное развитие личности всех сотрудников компании и оптимальное использование их возможностей для достижения самых высоких показателей. Основы TPS – личное видение сотрудника своего будущего и общая мечта о будущем организации. Такой подход существенно отличается от традиционных теорий менеджмента. Важное отличие в том, что TPS представляет собой целостную концепцию менеджмента, призванную вдохновлять сотрудников. В этой концепции точкой отсчета считаются цели личности. Традиционные подходы к управлению совершенствованием и переменами придают недостаточное значение обучению и редко учитывают личные цели отдельных сотрудников. Далее следует концепция PerformancePrism (Призма эффективности) – это современный инновационный подход к измерению эффективности и управлению эффективностью второго поколения. Ее преимущество над другими концепциями в том, что она затрагивает все заинтересованные стороны организации.

Главным образом, инвесторов, клиентов и посредников, сотрудников, поставщиков, регуляторов и сообщества. Она осуществляет это двумя способами: учитывая потребности заинтересованных сторон и то, что нужно организации от заинтересованных сторон. Таким образом, анализируются взаимные отношения с каждой заинтересованной стороной.

Концепция Призма эффективности основана на положении, о том, что те организации, которые стремятся к успеху долгосрочной перспективе в условиях сегодняшней деловой среды, имеют исключительно ясное представление о своих ключевых заинтересованных сторонах. Они определяют, каких стратегий придерживаться для того, чтобы обеспечить ценность заинтересованным сторонам. Они понимают, какие процессы нужны предприятию для реализации данных стратегий и определяют то, какие возможности необходимы для внедрения этих процессов. Самые продвинутые организации также тщательно рассматривают потребности организации, связанные с ее заинтересованными сторонами. Лояльность сотрудника, прибыльность клиента, долгосрочные инвестиции и т. д. По сути, у них есть четкая бизнес модель и ясное понимание элементов хорошего исполнения.

Таким образом, ключевые показатели эффективности, как и любой другой инструмент управления, должны корректироваться по мере развития компании и изменения внешнего окружения. Среда, в которой действует организация и выбранная методология, должна быть очень гибкой и динамичной. Однако в большинстве случаев этого не происходит, что делает системы показателей в лучшем случае не до конца работоспособными.

Жесткая конкуренция, в условиях которой действуют современные организации, диктует потребность в повышении эффективности каждого аспекта деятельности. Руководителю нужны инструменты для своей работы, а наличие системы эффективности ключевых показателей очень сильно облегчает управление организацией.

В статье были выявлены популярные концепции методического управления, так же систематизация и развития основ этих инструментов и стратегического анализа деятельности организации. Выделены и охарактеризованы элементы методик стратегического управления, включающие его методологический инструментарий, этапы, направления.

### **Библиографический список**

1. Аванесова Ю.А. Экономика предприятия торговли и сферы услуг. М., 2011.
2. Алексеева М.А. Планирование деятельности фирмы. М., Финансы и статистика, 2010.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. М: Экономика, 2012
4. Бухаков М.И. Внутрифирменное планирование. М, Инфра-М, 2011.
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. МП «ИТЕМ» ЛТД, 2010;
6. Ветлужских Е. Разработка КРІ в компании. М, 2010
7. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник для вузов. М.: Гардарики, 2009
8. Вихров А.А., Лекомцев П.А. Развитие Бизнес Систем (РБС) // Журнал управления компанией. № 10(53). 01.10.2011
9. Голубев Т.С. Антикризисное управление. СПб, Питер, 2012 г.

10. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования / Учебное пособие. – М.: Финпресс, 2010
11. Иванов А.П., Хрусталева Е.Ю., Метод формирования и оценки конкурентной стратегии компании (финансовый аспект) // Финансовый менеджмент. №5, 2012
12. Исаев Д.В. Духонин Е.Ю. Мостовой Е.Л. Управление эффективностью бизнеса, М., 2009
13. Каспарьян Г.И. Формирование стабильного трудового коллектива/ Г.И. Каспарьян. Ростов-на-Дону: 2012;
14. Клейн К. Стратегический маркетинг как основа стабильного роста компании // "Маркетинг и маркетинговые исследования", #1, 2011 г.
15. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М, 2010.
16. Онлайн-словарь терминов по управленческому учёту. [http://management\\_accounting.academic.ru/524](http://management_accounting.academic.ru/524)

## **Налогообложение в системе национальной безопасности**



***Зубко Екатерина Владимировна**  
гр. 8214, МП «Налоги и налоговое администрирование»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

Экономическая наука нуждается в скорейшем формировании и дальнейшем развитии концепции налоговой безопасности на уровне государства, хозяйствующего субъекта и личности с определением ее целей, задач, критериев и оценочных показателей. Необходимо также создать нормативно-правовое обеспечение системы налоговой безопасности.

### **ABSTRACT**

Economic science requires urgent forming and development of tax security concept on the level of state, business entity and individual, as well as goals, tasks, criteria and assessment measures description. It is also necessary to design regulatory content of the tax security system.

**Ключевые слова:** налоговая безопасность, налоговые риски, минимизация рисков, антикризисная налоговая политика, налоговое законодательство, налоги, сборы, пошлины, обязательные неналоговые платежи.

**Keywords:** tax security, tax risks, risks minimization, anti-crisis tax policy, tax law, taxes, levy, duties, obligatory non-tax payments.

Рыночные отношения определили новое место России в мировом сообществе. В связи с изменением политического курса страны для сохранения суверенитета государства от внешних угроз возникла необходимость защиты национальных интересов с точки зрения национальной безопасности, позволяющая обеспечить стабилизацию социально-политического и экономического характера общества и признания национально-государственных интересов России [1]. Одним из ключевых аспектов национальной безопасности выступает защита экономических интересов государства от внешних и внутренних угроз.



Регулирование экономической безопасности государства – это одна из основных функций государственных органов, работа которых направлена на пресечение различных противоправных действий в макро- и микроэкономических сферах.

Сущность экономической безопасности, по мнению специалистов, определяется как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [2].

Защищенность национальных интересов обеспечивается готовностью и способностью институтов власти создавать механизмы реализации и защиты интересов развития отечественной экономики, поддержание социально-политической стабильности общества .

Проблемой экономической безопасности занимаются многие ведущие экономисты России. Реализация национальных интересов – единственно возможный путь обеспечения национальной безопасности.

К числу важнейших условий экономической безопасности и задач по ее обеспечению относится защита собственности. Регулирование отношений собственности должно быть направлено в первую очередь на упрочение плюрализма собственности в государстве, на обеспечение равноправия государственной, частной, смешанной, коллективной и т.д. собственности. Это равноправие в значительной степени обуславливает макроэкономическую стабилизацию, рост конкурентоспособности национальной экономики, создание благоприятного инвестиционного климата в стране и т.д., что в свою очередь является гарантией экономической безопасности.

Оптимальная структура собственности позволяет наиболее эффективно организовать использование национальных ресурсов производства. Основу экономической безопасности страны определяет также существование конкуренции, требующие гибкого антимонопольного законодательства, реального проведения антимонопольной политики, исключающей увеличение прибыли за счет нарушения правил конкуренции; развития малого и среднего предпринимательства, рынка ценных бумаг как инструмента стимулирования сбережений населения и их вовлечения в процесс воспроизводства; создания и соблюдения этических норм конкуренции [4].

Проанализировав определения, сформулированные российскими и зарубежными учеными, мы пришли к тому, что все они имеют некоторые неточности. Так, по нашему мнению, экономическую безопасность нельзя определять через целевую функцию политики или совокупность факторов и тем более как создаваемые государством условия.

Экономическое развитие государства невозможно без целенаправленной денежной и финансовой политики в сферах бюджетно-финансовой и денежно-кредитной системах, направленной на стабилизацию темпов экономического роста, которая невозможна без системы финансовой безопасности, рассматриваемой как «элемент социально-экономического переориентирования важнейших макроэкономических и финансовых процессов в направлении эффективного и устойчивого функционирования самой финансовой системы, при обеспечении безопасности функционирования всех элементов финансово-экономического механизма государства [5].

Реализацию эффективной финансовой политики невозможно осуществлять без анализа оценочных показателей, влияющих на экономическую безопасность, как региона, так и государства в целом. Под налоговой безопасностью в данной статье понимается поддержка оптимальных отношений между субъектами налоговой системы при использовании системы факторов и инструментов, с помощью которых осуществляется максимизация налогового потенциала при минимизации уклонений от налогообложения с целью стабилизации и роста бюджетных поступлений всех уровней.

Выявление налоговых правонарушений относится в ведение налоговых органов Минфина РФ и регламентируется Налоговым Кодексом и кодексом об административных правонарушениях РФ, а также федеральными законами.

Налоговое законодательство регулирует отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Показателем эффективной налоговой безопасности являются поступления налогов. Рассмотрим поступления по Ростовской области в разрезе налогов (табл. 1) [3].

**Таблица 1**

**Поступление налогов от налогоплательщиков Ростовской области в консолидированный бюджет Российской Федерации., млн. руб.**

Наименование налога, сбора	2013	2014	2015	Темпы роста, %	Темпы прироста
Налог на прибыль	69084,2	26170,6	28161,3	40,8	-40922,9
НДФЛ	45130,5	49004	49720,2	110,2	4589,7
НДС	21166,6	25527,5	22996,7	108,6	1830,1
Акцизы	21786,8	26760,3	33719,1	154,8	11932,3
Налог на имущество ФЛ	686,0	723,7	800,7	116,7	114,7
Налоги на имущество ЮЛ	11725,3	11292,4	11858,2	101,1	132,9
Транспортный налог	2503,7	2706,3	3120,1	124,6	616,4
Налог на игорный бизнес	15	16,2	16	106,7	1
Земельный налог	7011,5	7569,4	7137,9	101,8	126,4
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	469,5	618	621,4	132,4	151,9
Государственная пошлина	596,4	758	927,9	155,6	331,5
Всего	143382	160172,8	169055,3	117,9	25673,3

Рост поступлений по большинству налогов говорит об отсутствии теневой составляющей в данном регионе. Так, за анализируемый период наблюдается увеличение поступлений на 17,9% или на 25673,3 миллиона рублей. При этом, наибольший прирост показала государственная пошлина – 55,6% (или 331,5 млн. рублей). Следующие по величине акцизы – 54,8% (или 11932,3 млн. рублей), налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами – 32,4% (или 151,9 млн. руб.), транспортный налог – 24,6% (или 616,4 млн. руб.) и налог на имущество физических лиц 16,7% (или 114,7 млн. рублей). По всем налогам и сборам, кроме налога на прибыль наблюдается рост. Поступления по налогу на прибыль снизились на 59,8 % или на 40922 млн руб. Основная причина – общее замедление российской экономики.

**Библиографический список**

1. Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности. М.: Аналитика-Пресс, 2002.
2. Налоговая безопасность – неотъемлемая составляющая национальной безопасности России // Международные юридические чтения: материалы научно-практической конференции. – Омск: Омский юридический институт, 2015. Часть II.
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы(www.nalog.ru)
4. Кучеров И.И. Налоговое администрирование и борьба с уклонением от уплаты налогов в Канаде // Налоговый вестник. 2015. N 12. С. 138.
5. Смирненко К.И. Совершенствование региональной системы налогового администрирования и контроля: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.

## Налоговый аудит как инструмент контроля



*Ильина Ирина Сергеевна*

*гр. 8215, МП «Налоги и налоговое администрирование»*

*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются общие понятия аудита, цели и сущность налогового аудита, описывается соотношение общего и налогового аудита. Проводится сравнительный анализ с целью определения налогового аудита в качестве отдельного элемента системы общего аудита. Приводится заключение о целесообразности проведения мероприятий по налоговому аудиту для целей снижения налоговых рисков экономических субъектов.

### ABSTRACT

The article describes General concepts of the audit, the purpose and the essence of the tax audit, describes the ratio of the total and tax audit. Comparative analysis with the purpose of definition of tax audit as a separate element of the system of General audit is given. Conclusion about expediency of holding events for tax audit for the purpose of reduction of tax risks of economic entities is made.

**Ключевые слова:** налоговый аудит, аудит налогообложения, общий аудит, экономический субъект, бухгалтерский учет, налоговый учет, аудиторская проверка.

**Keywords:** tax audit, tax, general audit, economic subject, accounting, tax accounting, auditing.

При анализе налоговых рисков, прослеживается тенденция к усилению ответственности за совершение налоговых правонарушений что, однако, не способствует их сокращению.

Сложившаяся система налогового администрирования, сопровождающаяся бюрократическими барьерами, не позволяет в достаточной степени выполнять присущие ей фискальные и контрольные функции.

Проводимая государством налоговая политика в значительной степени зависит от контролирующей функции налоговых и правоохранительных органов. Сложившаяся практика последних лет в области контрольно-проверочной деятельности показывает необходимость привлечения дополнительных ресурсов.

Аудиторские организации на сегодняшний день обладают достаточным квалификационными кадрами и техническим оснащением, чтобы, наряду со своими прямыми обязанностями, осуществлять контроль над налоговыми поступлениями в бюджеты различных уровней и оптимизацией налоговой нагрузки налогоплательщика[1].

Реализовать поставленную задачу возможно путем оказания услуг в области налогового аудита. При этом законодательство в области оказания аудиторских услуг не дает определения данному термину, ограничиваясь понятием «налоговое консультирование», которое не описывает оказываемые на рынке работы в этой области.

По нашему мнению, под термином «налоговый аудит» следует понимать предпринимательскую деятельность по независимой проверке налогового учета и налоговой отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей с целью выражения мнения о достоверности налоговой отчетности и соответствии ее действующему законодательству в области налогообложения.

В условиях сложившейся конкуренции на рынке аудиторских услуг с каждым годом возрастают требования, предъявляемые к качеству общего аудита и сопутствующих услуг. В связи с этим необходимо развитие налогового аудита как средства укрепления налоговой и фискальной политики с привлечением дополнительных резервов его реализации в виде дополнительных услуг: [4]

- инициативный аудит;
- планирование и минимизация налогообложения, налоговое консультирование;
- постановка, восстановление и ведение бухгалтерского, налогового и управленческого учета, постановка документооборота;
- разработка логистических и кадровых моделей;
- бюджетирование, долгосрочное прогнозирование и комплексный финансовый анализ, разработка и анализ инвестиционных проектов, а также составление бизнес-планов;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- управленческое консультирование, в том числе связанное с реструктуризацией организаций;
- правовое консультирование, а также представительство в налоговых органах;
- автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий;
- оценка предпринимательских рисков и т.д.

Для общего аудита и большинства сопутствующих услуг одной из основных целей является снижение налоговых рисков, как налогоплательщиков, так и всей системы налогообложения. Стандартами аудиторской деятельности налоговый аудит не выделен в отдельную категорию аудиторских услуг, а относится к сопутствующим услугам, поэтому по сути он является инициативным, т. е. необязательным к проведению и, следовательно, расходы не являются на законодательном уровне экономически оправданными, что вынуждает налогоплательщика с целью сокращения финансовых рисков предприятия оформлять его как консультационные услуги, что приводит к увеличению налоговых рисков на государственном уровне[5].

Фактически налоговый аудит может быть частью общего, если его заказчик пожелает проверить налоговый учет и налоговую отчетность своей организации. Однако налоговая составляющая общего аудита не может охватить весь объем информации, влияющей на налоговые обязательства. Поэтому чтобы максимально полно изучить и впоследствии снизить налоговые риски предприятия, необходим полноценный налоговый аудит, который заключается в сплошной проверке налоговой базы, формирующей налоговую отчетность[2].

Контрольно-проверочная деятельность, осуществляемая налоговыми органами, представляет собой дополнительный финансовый риск для налогоплательщика через обнаружение и взыскание недоимок.

Фактически налоговый аудит по методике проведения схож с выездной налоговой проверкой, поэтому если перед налоговой проверкой на предприятии был осуществлен налоговый аудит, то риски выявления ошибок и, как следствие, начисления пени и привлечения к налоговой ответственности существенно снижаются.

Результаты контрольной деятельности Управления ФНС России по Ростовской области представлены в таблице 1 [3]. За анализируемый период наблюдается тенденция к уменьшению проводимых контрольных мероприятий. По итогам 2015 года в Ростовской области была проведена 906091 камеральная проверка, что на 82752 или на 8,4 % меньше чем за 2013 год. Количество проведенных выездных налоговых проверок составило 762, и уменьшилось на 27,4 % (или на 287) по сравнению с 2013 годом. В 2015 году нарушения были выявлены в 44908 камеральных проверках и 761 выездной проверки. Доли проверок выживших нарушения в общем числе проведенных проверок составили соответственно 5,0 % и 99,9 %. За анализируемый период наблюдается увеличение как камеральных, так и выездных налоговых проверок выявивших нарушения в общем числе проведенных проверок. По результатам камеральных налоговых проверок по итогам 2015 года было доначислено 1 425,7 миллионов рублей, что на 29,7 % или на 423,5 млн. рублей больше, чем в 2013 году.

**Результаты контрольной работы Управления ФНС России  
по Ростовской области за 2013-2015 гг.**

Наименование показателей	2013	2014	2015	Темпы роста, %	Темпы прироста
Камеральные проверки	988 843	926 965	906 091	91,6	-82 752
из них: выявившие нарушения	48 214	53 544	44 908	93,1	-3 306
Доначислено по результатам проверки, млн. рублей	1 425,7	2 023,7	1 849,5	129,7	423,8
Среднее доначисление с одной проверки, млн. рублей	0,02957	0,0378	0,04118	139,3	0,01161
Выездные проверки организаций и ФЛ	1 049	909	762	72,6	-287
из них: выявившие нарушения	1 040	905	761	73,1	-279
Доначислено по результатам проверки	4 368,0	15 486,6	4 882,5	111,8	514,5
Среднее доначисление с одной проверки	4,2	17,1	6,4	152,4	2,2

По результатам выездных налоговых проверок в 2015 года было доначислено 4882,5 миллионов рублей, что на 11,8 % или на 514,5 миллиона рублей больше, чем в 2013 году. При этом, примечательно, что количество выездных проверок сократилось. Стоит отметить, что в 2014 году доначисления составили 15486,6 миллиона рублей, 99,92 % из них было доначислено по результатам выездных проверок организаций, ИП и других лиц, занимающихся частной практикой.

**Библиографический список**

1. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами» (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г. Протокол № 1).
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru))
4. Ахметшин А.Ф. Налоговый аудит как отдельный элемент в системе общего аудита // Экономика, 2015, №6 [Электронный ресурс].
5. Шешукова Т.Г., Лобанов И.С. Анализ видов деятельности предприятия и выбор оптимальной налоговой политики // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 33. С. 2-7.

**Современное состояние рынка факторинговых услуг в России**



**Коткова Оксана Евгеньевна**  
гр. ЭКЗ-8216, МП «Взаимодействие банков  
и предприятий»  
РГЭУ (РИНХ)

**АННОТАЦИЯ**

Данная статья посвящена анализу современного состояния рынка факторинговых услуг в России. Дано определение понятию "факторинг", а так же выявлены основные тенденции и факторы, оказавшие наибольшее влияние на развитие российского рынка факторинга.

## ABSTRACT

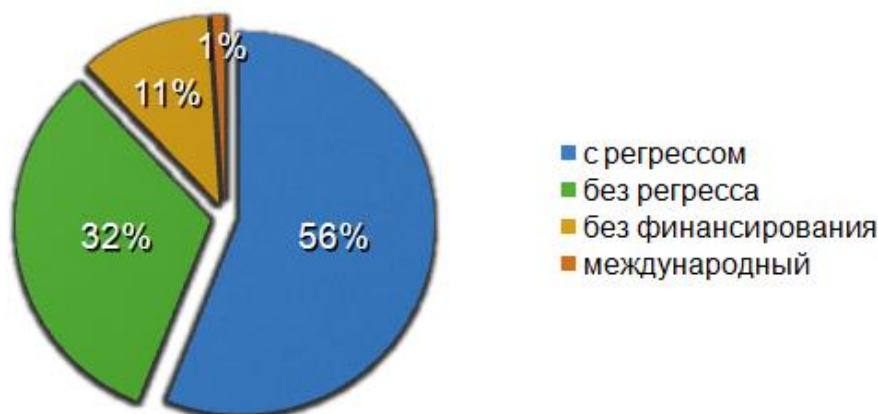
This article is devoted to analysis of the current state of the factoring services market in Russia. Given the definition of "factoring" and identified the main trends and factors that have influenced the development of the Russian factoring market.

**Ключевые слова:** факторинговые услуги, факторинг, факторинговое обязательство, кредит, кредитный риск.

**Keywords:** factoring services, factoring, factoring obligation, credit, credit risk.

Факторинговые услуги пользуются сейчас в России наибольшей популярностью. Факторинг (от англ. factor – агент, посредник) является разновидностью комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала поставщика, и связан с переуступкой факторинговой компании неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг [1, с. 7]. Именно поэтому факторинговые операции называют еще кредитованием продаж поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику. Другими словами, с экономической точки зрения факторинг – это торговля долговыми обязательствами (разновидность учётных операций) [3]. Применительно к деятельности банков под факторингом понимается покупка ими срочных платёжных требований, возникающих из поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе прав требования возврата выданных кредитов.

Основную долю занимает факторинг с регрессом – 56% в обороте (на 01.07.2016 г.), хотя на Западе наиболее распространенная схема факторинга – без регресса. Это объясняется тем, что предлагать эту схему клиентам выгоднее за счет более низких для Факторов рисков.



**Рисунок 1.** Доля видов факторинга в обороте на 01.07.2016 г. в России, % [4]

Факторинговое обязательство с правом регресса представляет собой право потребовать от кредитора (поставщика) возместить ей ранее переведенные суммы при отказе заемщика (плательщика) от выполнения своих финансовых обязательств по погашению кредита или оплате отгруженных товаров [5]. В результате кредитор (получатель) при заключении факторингового соглашения с правом регресса продолжает нести кредитный риск по проданным им факторинговой компании долговым требованиям.

Факторинговое обязательство без права регресса предусматривает, что факторинговая компания при невыполнении заемщиком (плательщиком) своих финансовых обязательств в течение определенного срока (обычно от 30 до 90 дней) должна оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика) [2, с. 58]. Таким образом, при факторинговом соглашении без права регресса кредитор (предприятие-поставщик) не испытывает кредитного риска по проданной им фактор-компанией дебиторской задолженности заемщика (покупателя).

Факторинг является перспективной, высокоприбыльной операцией банка, востребованной на современном этапе развития мировой экономики многими предприятиями. Эта операция является реальной альтернативой классическому кредиту. Но в отличие от обычного кредитования факторинг не требует обеспечения, имеется возможность увеличения предоставляемой суммы по мере роста объема продаж клиента, банк-фактор осуществляет управление дебиторской задолженностью клиента. Существует также ряд явных преимуществ использования данной операции предприятиями на рынке в современных условиях: превращение дебиторской задолженности в наличные деньги, экономия собственного капитала, расширение производства, увеличение оборота и т. д.

К концу 2014 г. обороты российского рынка факторинга достигли 2,05 трлн. руб. В 2015 г. падение потребительского рынка привело к сжатию рынка факторинга на 10% до 1,845 трлн. руб. Хуже всего пришлось торговцам автомобилями и электроникой. Снижение объемов факторинга по этим сегментам составило более 40%. Кроме того, факторинговые компании также сами снижали объемы финансирования, тщательнее выбирая клиентов и дебиторов. По данным информационного обзора рынка факторинга, публикуемого на ежеквартальной основе Ассоциацией Факторинговых компаний в январе-июне 2016 года оборот российского факторинга составил 923,5 млрд. рублей, что на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года (рис. 2). Обороты российского факторинга начали постепенно сокращаться еще во втором полугодии 2014 года. Впрочем, за счет роста оборотов компаний в первом полугодии 2014 года и в четвертом квартале годовые результаты оказались положительными. Основное сокращение рынка факторинга проявилось уже в 2015 году из-за роста процентных ставок по факторинговым операциям, удорожания фондирования и ухудшения финансового состояния клиентов. Рост оборотов факторинга в первом полугодии 2016 года прежде всего связан с тем, что на волне импортозамещения на рынке появляются новые интересные отечественные компании, которым необходимо факторинговое обслуживание. Еще одним драйвером факторинга стало то, что крупные дебиторы предпочитали увеличивать сроки оплаты для увеличения сроков оборачиваемости кредиторской задолженности в низкий сезон. По-прежнему на рынке сохраняются довольно жесткие условия банковского кредитования малого и среднего бизнеса, с помощью факторинга компании решают задачу по пополнению оборотных средств. Мощный стимул для развития факторинга связан с постепенным переходом на электронный документооборот ритейлеров и их поставщиков. К сдерживающим факторам можно отнести поправки к Закону о торговле, которые касаются взаиморасчетов между поставщиками и продуктовыми сетями.



**Рисунок 2. Динамика оборота Факторов за 6 месяцев года, в млн. руб. [4]**

Совокупный факторинговый портфель на 01.07.2016 г. составил 239,5 млрд. рублей. В апреле-июне 2016 г. совокупный факторинговый портфель рынка вырос на 30 млрд. рублей, однако на последнюю отчетную дату второго квартала оказался на 16 млрд. рублей (-6 пп) меньше по сравнению с 01.07.2015. Средняя оборачиваемость по портфелю составила 73 дня.

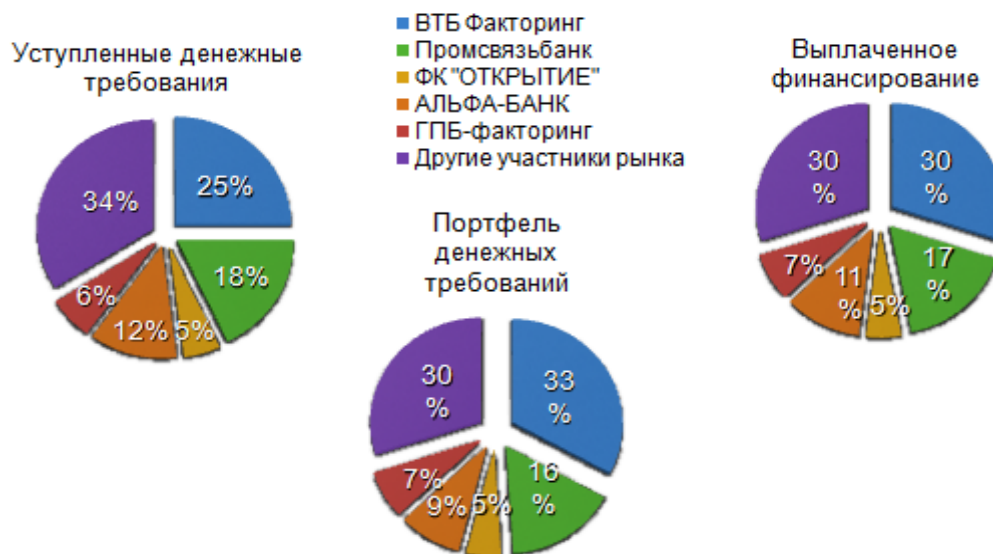
Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, за 6 месяцев 2016 года привлекли 637 новых клиентов (год назад – 802), приняли на обслуживание поставки в адрес 1 444 новых дебиторов (год назад. – 2 211). Число активных клиентов за последние 12 месяцев снизилось на 33%, дебиторов – на 39%. С января по июнь 2016 года Факторы обработали 4,2 млн. поставок, что на 20% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

По итогам шести месяцев текущего года Факторы получили в виде комиссий и других видов доходов (комиссий, штрафов, пени и др. без учета НДС) доход на 16,6 млрд. руб. (-14%), несмотря на общий рост рынка (рис. 3).



**Рисунок 3. Динамика дохода Факторов на 01.07.2016 г., в млн. руб.[4]**

Наибольшие доли в обороте рынка занимают ВТБ Факторинг, Промсвязьбанк, Банк ФК «ОТКРЫТИЕ», Альфа-Банк, ГПБ-факторинг (рис.4).



**Рисунок 4. Лидеры рынка факторинга по итогам 6 месяцев 2016 года [4]**

Ведущие участники рынка факторинга считают, что пик кризиса все же был пройден в 2015 году, т.к. все игроки уже сократили клиентскую базу и расчистили портфели, предпочитая работать только с надежными компаниями, поэтому и дальше обороты российского факторинга в 2016 году останутся прежними. Некоторые факторинговые компании, за пределами топ-10, ожидают рост объемов на 3%, другие – падение на 10%. Тем не менее, на годовые результаты может повлиять и деятельность отдельных крупных игроков, например факторинговой компании Сбербанка, вышедшей на рынок в начале 2015 года, отмечают участники рынка.

Таким образом, подводя итог можно сделать вывод, что рынок факторинга в России находится на этапе активного развития. Не смотря на существенную чувствительность к об-



щерыночной конъюнктуре и сжатие рынка в 2015 году, факторинговые компании получили рекордную прибыль. Это обусловлено расширением сотрудничества с новыми компаниями различных отраслей. Так же кризисная ситуация в экономике России позволила получить новый виток развития рынка факторинга, в частности, на рынок пришли крупные корпоративные клиенты, которые ранее не были заинтересованы в факторинге.

Вместе с тем участники рынка видят для себя перспективы развития и расширения операций факторинга ввиду наличия существенных позитивных тенденций, способных перевести по своему влиянию негативные. Основным преимуществом для факторов является и то, что география клиентов пока составляет лишь Европейскую часть России, в то время как остальные регионы пока только открывают для себя возможность пользования финансовыми решениями с использованием факторинговых операций.

### **Библиографический список**

1. Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю. Факторинг: учебное пособие – М.: Маркет ДС, 2010.
2. Методы снижения экономических и финансовых рисков: управление дебиторской задолженностью на основе факторинга. / Казакова Н. А., Федченко Е. А., Карпова И. Ф. // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2014. – № 3 (69). – С. 57-64.
3. Факторинг и другие формы финансирования бизнеса /Курбатов С.Ю. // Деньги и кредит, 2012, № 12, с.34.
4. Ассоциация факторинговых компаний.//Режим доступа: <http://asfact.ru>, свободный.
5. «Понятие, основные виды и функции факторинга» // «Эксперт РА» Рейтинговое Агентство. <http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part1> (Дата посещения: 14.02.2017)

## **Мировой рынок пива и его географическая и корпоративная локализация**



*Криниченкова Анжела Сергеевна*  
зр. ЭК-821, МП «Международная экономика»  
РГЭУ РИНХ

### **АННОТАЦИЯ**

В статье проанализирована динамика производства мирового рынка пива в 2006-2015 гг. в разрезе континентов, стран, крупнейших компаний. Также представлены стоимостные объемы экспорта и импорта пива и определены основные тенденции развития рынка.

### **ABSTRACT**

The article analyzes dynamic of production world's beer market 2006-2015 in section continents, countries and large companies. Also presented are the cost volumes of export and import beer, defined the main trend of market development.

**Ключевые слова:** консолидация; производство; экспорт; импорт.

**Keywords:** consolidation; production; export; import.

Пиво – самый древний слабоалкогольный напиток в истории человечества. В настоящее время пиво является третьим по популярности напитком после воды и чая, а среди напитков, содержащих алкоголь – самый популярный. Об этом свидетельствует постоянно растущий мировой объем производства пива.

В последнее десятилетие мировой рынок пива ежегодно растет в среднем на 30 млн. гектолитров (табл. 1). Если объем рынка в 2006 г. составлял 1696,5 млн. гектолитров (гкл.), то в 2015 г. он возрос на 14 % и составил 1932,9 млн. гкл. В структуре мирового рынка пива в 2015 г. 35,8 % приходилось на Азию, 28,8 % – на Северную и Южную Америку, 27 % – на Европу, 7,3 % – на Африку и 1,1 % – на Австралию и Океанию. Падение производства в Европе и стагнация в Америке компенсируется ростом производства в странах Азии.

**Таблица 1**

**Мировое производство пива по континентам в 2006-2015 гг., млн. гкл. [1]**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Европа	568,6	591,5	584,8	553,6	548,2	549,5	551,0	532,0	527,3	521,8
Азия	506,5	556,9	578,2	597,9	631,1	679,8	692,1	714,9	708,4	692,1
Америка	519,6	532,3	543,1	544,9	557,7	565,4	572,1	570,6	566,6	556,6
Африка	79,7	85,4	91,5	99,6	104,8	112,3	125,1	132,9	139,8	142,0
Австралия и Океания	22,0	21,1	21,6	21,6	21,7	21,7	21,6	21,7	21,1	20,4
<b>ВСЕГО:</b>	<b>1696,5</b>	<b>1787,1</b>	<b>1819,2</b>	<b>1817,6</b>	<b>1863,5</b>	<b>1928,9</b>	<b>1962,0</b>	<b>1972,1</b>	<b>1963,1</b>	<b>1932,9</b>

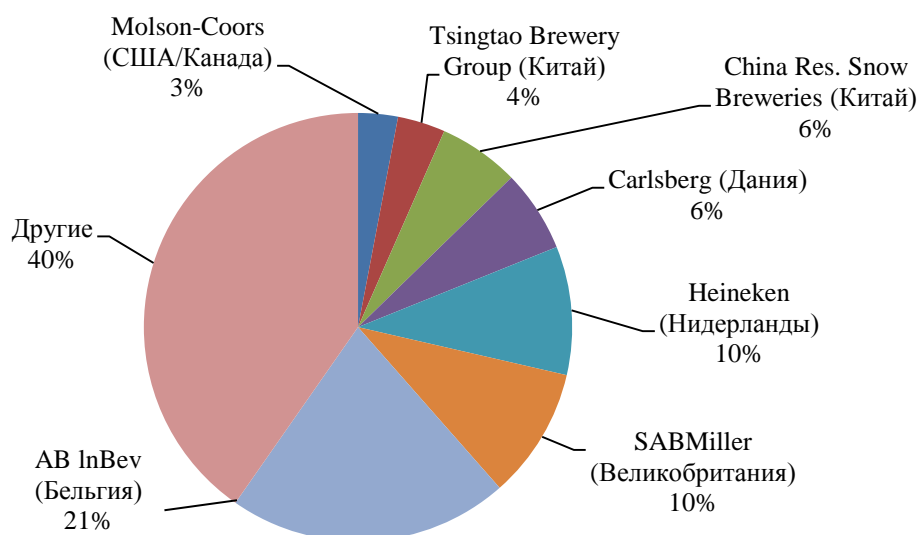
Примерно 92% всего пива в мире производится в 40 крупных странах (табл. 2). Китай на протяжении десяти лет остается мировым лидером по объемам выпуска пива, постоянно увеличивая объемы производства. По итогам 2015 г. в КНР было произведено 471,6 млн. гектолитров. По сравнению с 2006 г. производство пива в стране выросло на 65 %, в то время как в США, находящемся на втором месте, за этот же период производство сократилось на 3%. Объем производства в США в 2015 г. составил 223,5 млн. гектолитров. Бразилия находилась на третьем месте в мире по итогам 2015 г. Также как и в Китае, в этой стране объемы производства пива постоянно увеличивались, и в период с 2006 г. по 2015 г. выросли на 67%.

**Таблица 2**

**Крупнейшие страны-производители пива в 2006-2015 гг., млн. гкл. [2]**

Страна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Китай	306,2	351,5	393,1	410,3	423,6	448,3	489,9	490,2	496,7	471,6
США	231,0	231,2	232,8	230,6	230,9	228,9	226,5	230,1	226,1	223,5
Бразилия	91,1	93,6	96,0	106,3	107,0	128,7	133,0	132,8	135,5	138,6
Германия	107,7	107,2	104,0	102,9	98,1	95,7	95,5	94,6	95,3	95,6
Россия	89,2	99,9	115,0	114,0	108,5	102,9	98,1	97,6	82,2	78,2
Мексика	72,6	78,2	81,0	82,3	82,3	79,9	81,5	82,5	78,0	74,5
Япония	63,4	63,0	62,8	61,1	59,8	58,1	56,0	57,7	56,4	53,8
Вьетнам	13,8	16,0	18,0	17,5	23,0	26,5	27,8	29,8	38,9	46,7
Великобр.	56,0	53,8	51,3	49,6	45,1	45,0	45,7	43,0	44,3	44,1
Польша	30,3	32,5	35,5	35,6	32,2	36,0	36,0	39,3	39,6	39,8
<b>ВСЕГО</b>	<b>1602,0</b>	<b>1696,5</b>	<b>1787,1</b>	<b>1819,2</b>	<b>1817,6</b>	<b>1863,5</b>	<b>1928,9</b>	<b>1962,0</b>	<b>1963,1</b>	<b>1932,9</b>

За последние годы мировой рынок пива существенно консолидировался. Если 10 лет назад, чтобы быть мировым лидером, было достаточно владеть 8,5 % рынка, то по итогам 2015 г. на лидера рынка приходилась пятая часть всех мировых продаж (рис. 1).



**Рисунок 1. Ведущие компании – производители пива в 2015 г. [2]**

Крупнейшим мировым производителем пива выступает группа AB Inbev, штаб-квартира которой расположена в Бельгии. Портфель компании насчитывает более 200 марок, среди которых Beck's, BUD Light, Harbin, Jupiler, Leffe, Michelob, Quilmes, Sedrin, Skol, «Черниговское» и другие. Свою деятельность компания осуществляет на рынках 24 стран мира, занимая лидирующие места на большинстве из них. Также в пятерку лидеров вошли компании SAB Miller, Heineken, Carlsberg и China Resources Snow Breweries Ltd. (CRB), обеспечившие в 2015 г. в совокупном объеме более 30% мирового производства пива.

В период 2011-2015 гг. мировой стоимостной объем экспорта пива увеличился на 26,2 % и достигнул 12,8 млрд. долл. США (см. табл. 3). Крупнейшим мировым экспортером в 2015 г. стала Мексика (19,9 % от общего объема экспорта), на втором месте Нидерланды (14,9 %), на третьем Бельгия (10 %). Россия в данном рейтинге на 20 месте, стоимостной объем экспорта в 2015 г. составил 106,41 млн. долл.

**Таблица 3**

**Топ-10 стран – экспортеров пива в 2011-2015 гг., тыс. долл. [3]**

№	Страна	2011	2012	2013	2014	2015
1	Мексика	1,876,384	2,121,906	2,211,205	2,411,024	2,542,305
2	Нидерланды	1,817,824	1,981,963	2,037,526	2,104,835	1,899,703
3	Бельгия	970,282	1,354,929	1,550,427	1,401,026	1,273,098
4	Германия	1,252,838	1,372,411	1,372,626	1,429,498	1,266,424
5	Великобритания	871,786	896,736	984,996	813,511	773,247
6	США	380,196	448,439	520,474	541,893	618,751
7	Франция	303,874	455,434	443,483	468,031	388,541
8	Ирландия	353,974	332,055	317,709	305,647	316,226
9	Дания	310,341	303,038	326,322	343,176	291,011
10	Чехия	200,612	234,473	263,658	277,166	256,741
..						
20	Россия	68,380	150,869	151,738	131,083	106,411
<b>ВСЕГО:</b>		<b>11,054,250</b>	<b>12,884,626</b>	<b>13,570,316</b>	<b>13,664,854</b>	<b>12,790,811</b>

В 2015 г. мировой импорт пива составил 13,6 млрд. долларов США. По сравнению с 2011 г. стоимостной объем импорта увеличился на 12,5 % (табл. 4). Абсолютным лидером по импорту пива являются Соединенные Штаты Америки (34,9 % от общего объема импорта).

Второе место по объему импорта занимает Франция (4,6 %), причем ее отставание от лидера в семь раз. Третье место у Великобритании (4,5%). Россия в рейтинге на 23 месте, стоимостной объем импорта в 2015 г. составил 114,6 млн. долл.

*Таблица 4*

**Топ-10 стран – импортеров пива в 2011-2015 гг., тыс. долл. [3]**

№	Страна	2011	2012	2013	2014	2015
1	США	3,795,492	3,917,077	3,906,799	4,346,815	4,744,826
2	Франция	647,148	707,227	638,703	687,240	629,960
3	Великобритания	763,886	676,348	678,836	688,169	611,723
4	Италия	670,531	629,186	645,634	652,087	599,582
5	Китай	90,611	144,207	231,486	406,989	575,140
6	Канада	566,127	594,060	627,797	597,704	560,248
7	Германия	598,299	572,383	582,368	634,853	487,908
8	Нидерланды	285,777	329,905	362,636	364,721	342,180
9	Австралия	195,130	253,972	309,142	324,734	324,273
10	Испания	228,875	255,874	305,106	332,075	302,183
.. 23	Россия	117,773	114,830	129,255	133,357	114,610
<b>ВСЕГО:</b>		<b>11,889,368</b>	<b>12,651,580</b>	<b>13,133,881</b>	<b>13,978,337</b>	<b>13,596,453</b>

По прогнозам лондонской компании Euromonitor International, мировой рынок пива в ближайшие годы будет прирастать в основном за счёт развивающихся стран. Самыми быстрорастущими рынками пива в ближайшие три года будут Индия, Вьетнам, Иран и Казахстан. Обращая внимание на местную специфику, пивные рынки этих стран будут прирастать преимущественно за счёт развития сегмента безалкогольного пива. В среднем темпы роста пивного рынка в этих странах составят 10% в год. Эти рынки позволят компаниям дополнить их мировые объемы продаж и поддержать рост доходов [4]. Но в целом основные игроки рынка будут сосредотачиваться на вопросах оптимизации своих затрат, чтобы наработать достаточный капитал для дальнейшей экспансионистской консолидации.

Подводя итог мировым тенденциям, можно отметить, что пивовары будут продолжать создавать инновации во вкусах, упаковке, ингредиентах и конкурировать по параметрам качества, ценности бренда, региональной аутентичности и сохранения традиций.

**Библиографический список**

1. Союз ячменя, солода, хмеля и пиво-безалкогольной продукции [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://barley-malt.ru/?p=19330>
2. BARTH REPORT [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.barthhaasgroup.com/images/mediacenter/downloads/pdfs/412/barthreport20152016en.pdf>
3. Международный торговый центр (ИТС). [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1||||23||2|1|1|2|2|1|2|1|1](http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||23||2|1|1|2|2|1|2|1|1)
4. Слобода А. Обзор рынка пива. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://beercomments.com.ua/obzor-mirovogo-i-ukrainskogo-rynka-piva/>

## Экономическая сущность и специфика отражения в бухгалтерском учете факторинговых операций



*Кубышкина Алиса Николаевна*

*гр. 822-ЭК, МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Для оптимизации величины дебиторской задолженности необходим поиск альтернативных способов финансирования, одним из которых является факторинг. В статье рассмотрены сущность факторинга, его отражение в российском законодательстве, и механизм осуществления факторинговых операций. Представлен пример отражения в бухгалтерском учете операций по факторингу. Обоснована необходимость в создании федерального закона по факторингу.

### ABSTRACT

It is necessary to search for alternative ways of financing to optimize the value of accounts receivable, one of which is factoring. The article deals with the sense of factoring, its conception in Russian legal system, and the mechanism of realization of factoring transactions. An example of reflection in accounting of factoring transactions is shown. The necessity of creating a federal law on factoring is substantiated.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, факторинг, факторинговые операции, финансирование, бухгалтерский учет

**Keywords:** accounts receivable, factoring, factoring transactions, financing, accounting.

Каждой организации для успешного ведения хозяйственной деятельности необходимо достаточное наличие высоколиквидных оборотных средств, но в условиях кризисной экономики часто возникают ситуации, когда дебиторы погашают свою задолженность медленнее, чем это необходимо предприятию. Это может быть связано со следующими факторами:

- неэффективная кредитная политика предприятия;
- неплатежеспособность контрагента;
- недобросовестность контрагента.

Рост дебиторской задолженности не всегда является отрицательным фактором, так как это может происходить за счет увеличения объема продаж (работ, услуг). Также следует различать нормальную и просроченную дебиторскую задолженность. Именно резкий рост дебиторской задолженности, срок погашения которой истек, может привести к недостатку финансовых активов для текущих расчетов на предприятии.

Таким образом, максимально возможное сокращение дебиторской задолженности – одна из важнейших целей любого предприятия, которая может быть достигнута путем создания эффективной системы управления дебиторской задолженностью. В качестве методов управления задолженностью могут быть:

1. Дифференциация кредитных условий для разных дебиторов, то есть перед заключением договора поставки следует оценить платежеспособность покупателя, учитывая его финансовое положение и своевременность оплат в прошлых периодах, если таковые имели место. Для покупателей, чья кредитная история вызывает сомнения, необходимо ввести в договор поставки условия полной или частичной предоплаты за товар, а также прописать штрафные санкции за несвоевременную оплату или ее отсутствие.

2. Использование системы скидок с договорной цены при предоплате или досрочной оплате за товар.

3. Использование современных альтернативных способов взыскания долгов.

Одним из современных альтернативных способов оптимизации объемов дебиторской задолженности является факторинг (от англ. *factor* – посредник) это вид финансовых отношений, при которых другая (сторонняя) организация приобретает у кредитора денежные требования должника и сама взимает долг в пользу продавца (кредитора) за определенную плату.

Факторинг – это комплекс финансово – коммерческих услуг, оказываемых со стороны финансового агента клиенту, ведущему торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [4, с. 162].

В российском понимании факторинг – это вид финансирования под уступку денежного требования, в котором одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование (ст. 824 ГК РФ). При этом продавец задолженности не несет ответственности за неисполнение дебитором требований, являющихся предметом уступки (ст. 827 ГК РФ).

Механизм факторинга достаточно прост, необходимо лишь правильно понимать роли участников сделки и последовательность этапов этого процесса:

1. Клиент (продавец) факторинговой компании заключает с Фактором договор факторинга.

2. Поставщик информирует покупателя об использовании факторинга, путем направления уведомления (ст. 830 ГК РФ).

3. Поставщик предоставляет своему покупателю товары и услуги

4. Клиент (продавец) предоставляет Фактору документы, подтверждающие факт появления дебиторской задолженности.

5. Фактор погашает большую часть задолженности (вплоть до 60-90%).

6. Дебитор проводит оплату за товар или услуги в установленные сроки, перечисляя денежные средства Фактору.

7. Кредитор (продавец) и Фактор проводят окончательные расчеты между собой: Фактор выплачивает продавцу оставшуюся часть суммы уступленного требования за вычетом процентов, которые являются вознаграждением за оказание факторинговых услуг.

Следует различать регрессный и безрегрессный факторинг. При регрессном факторинге в договоре между клиентом и Фактором может предусматриваться право регресса, то есть право возврата Фактором клиенту неуплаченных дебитором счетов с требованием погашения суммы финансирования и уплаты комиссии.

Безрегрессный факторинг предполагает, что Фактор при неоплате покупателем счетов в течение установленного срока должен оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика), то есть Фактор не направляет требования по возврату финансирования клиенту, а полностью принимает на себя риск неплатежа. В этом случае кредитор не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности.

На данный момент бухгалтерский учет факторинговых операций до сих пор нормативно не регламентирован, поэтому рассмотрим сложившуюся практику учета данных операций в коммерческих организациях России.

Расчеты с финансовым агентом по договору факторинга в бухгалтерском учете, как правило, отражают на счете 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» на субсчете «Расчеты по факторингу».

Поступления от продажи прочих активов включаются в состав прочих доходов согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации», поэтому доходы от выбытия дебиторской задолженно-

сти отражаются на счете 91 «Прочие доходы». Соответственно, затраты, связанные с оплатой услуг финансового агента по договору факторинга отражаются в составе прочих расходов согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Пример отражения факторинговых операций в бухгалтерском учете торговой организации-кредитора представлен в таблице 1.

**Таблица 1**

**Типовые проводки по факторинговым операциям**

Содержание операции	Дебет	Кредит
Реализация продукции покупателю	62	90.1
Списана себестоимость проданной продукции	90.2	41
Начислен НДС к уплате в бюджет с реализации продукции	90.3	68.НДС
Поступление денежных средств на р/с от Фактора в соответствии с условиями договора	51	76.Факторинг
Признание в составе прочих доходов – доход от уступки права требования Фактору в соответствии с условиями договора	76.Факторинг	91.1
Списание права требования в размере, уступленном Фактору	91.2	62
Признание в составе прочих расходов затрат, связанных с оплатой комиссии Фактору	91.2	76.Факторинг
Начислен НДС с комиссии Фактора	19	76.Факторинг
Принятие НДС, уплаченного Фактору к зачету в бюджет	68.НДС	19
Перечисление Фактором своему клиенту оставшейся суммы уступленного денежного требования после погашения дебитором требования (сумма определяется как разница между всей суммой задолженности за реализованную продукцию минус размер финансирования от Фактора и минус сумма причитающегося Фактору комиссии)	51	76.Факторинг

Стоит обратить внимание на то, что при использовании факторинга с регрессом организации-продавцу необходимо отражать сумму уступленной задолженности на забалансовом счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные», так как в этом случае продавец несет ответственность за возврат платежа в случае отказа должника оплатить денежное требование. В случае когда уступка происходит в момент реализации товаров покупателю, сумма обеспечения учитывается по дебету счета 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные» на дату возникновения задолженности покупателя. При получении отчета финансового агента (Фактора) о произведенной покупателем оплате производится списание этой суммы по кредиту счета 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные».

В заключение нужно отметить, что с экономической точки зрения факторинг относится к посредническим операциям, которые до сих пор не имеют устоявшейся теоретической и правовой базы в нашей стране.

Существует множество подходов к определению факторинга, но для того, чтобы регламентировать все нюансы осуществления факторинговых операций не достаточно норм гражданского кодекса РФ и возникает потребность в разработке федерального закона о факторинге, в котором будут детально описаны нормы и правила взаимодействия субъектов финансовых отношений. Это будет способствовать увеличению знаний о таком виде финансирования и улучшению качества организации бухгалтерского учета по факторинговым операциям, что становится необходимостью ввиду активного роста рынка услуг по финансированию под уступку денежных требований, а также повышения интереса компаний к ним.

**Библиографический список**

1. Гражданский кодекс РФ часть 1 в ред. от 22.03.2017, часть 2 в ред. от 22.03.2017 [Электронный ресурс] – доступ из информационно-правового портала «Гарант».

2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]: утверждено Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) – доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: утверждено Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) – доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

4. Багиров Максим. Факторинг. Понятие, виды, особенности применения // Электронный журнал «Финансовый директор» / [Электронный ресурс] режим доступа: <http://fd.ru/articles/1367-factoring--finansirovanie-prodaj>.

5. Дмитриев А. А. Теоретические аспекты факторинговой деятельности // Вестник АГАУ. 2014. №1 (111) [Электронный ресурс] режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-factoringovoy-deyatelnosti>.

6. Хахонова Н.Н. Бухгалтерское оформление договора финансирования под уступку денежного требования у финансового агента. Материалы XV международной научно-практической конференции «Экономические науки в России и за рубежом» (21.04.2014). – М.: Изд-во «Спутник +», 2014. с. 88-90.

## **Новые направления инвестиционной стратегии для клиентов категории «Private Banking»**



*Лебедева Анна Павловна*  
гр. ЭКЗ-8111, МП «Банки и банковская деятельность»  
РГЭУ (РИНХ)



*Максименко Виктория Александровна*  
гр. ЭК-548  
РГЭУ (РИНХ)

### **АННОТАЦИЯ**

Актуальность темы заключается в том, что Private Banking становится все более востребованной комплексной банковской услугой. Конкуренция на этом сегменте рынка достаточно высокая и выигрывает тот банк, который может предложить новый, привлекательный для клиента продукт. В статье проанализирован новый комплексный продукт, совместно разработанный Газпромбанком и его партнером СК «Ингосстрах – жизнь», который позволит инвесторам участвовать в высокодоходных инвестициях и в случае даже негативного сценария сохранить инвестированный капитал.

### **ABSTRACT**

The relevance of the topic lies in the fact that Private Banking is becoming increasingly popular comprehensive banking service. Competition in this segment of the market is quite high and the winner is the Bank, which may offer new, attractive to the customer product. The article analyzes a



new comprehensive product co-developed by Gazprombank and its partner SK "Ingosstrah – life", which will allow investors to participate in high-yield investments and even in the event of a negative scenario to preserve invested capital.

**Ключевые слова:** инвестор, клиент, инвестиции, банковское обслуживание, инвестиционные продукты, стратегия развития.

**Keywords:** investor, client, investments, banking services, investment products, development strategy.

История возникновения такой услуги как Private Banking берет свое начало в начале XIX века. Так в 1815 году фондовые биржи Англии переживали не самые благоприятные моменты. Все с тревогой ждали, чем закончится решающая битва между армиями Наполеона и Веллингтона при Ватерлоо. В начале сражения наблюдателям показалось, что выигрывают французы, о чем срочно сообщили в Лондон. Однако ход боя вскоре изменился. Единственным, кто знал о поражении Наполеона, был Натан Ротшильд. Благодаря своим шпионам он первый узнал об исходе битвы через голубиную почту. Ротшильд приступил к массовой продаже своих акций. Многие биржевики последовали его примеру, так как решили, что битву проиграли англичане. На бирже поднялась паника, английский, австрийские и прусские ценные бумаги дешевели с каждой минутой. Тем временем, подставные агенты Ротшильда тайно и спешно скупали обесцененные акции. О том, кто же на самом деле проиграл, узнали только на следующий день. Так Натан за один день заработал 40 миллионов фунтов стерлингов и овладел большей долей британской экономики.

За 200 лет мало что изменилось. Миром по-прежнему правят те, кто имеет доступ к точным, полученным своевременно данным. Газпромбанк Private Banking не только предоставляет такую информацию своим клиентам на регулярной основе, но и обращает внимание на тенденции, качественно оценивает рыночную конъюнктуру, занимается ситуационным прогнозированием и разрабатывает нестандартные инвестиционные идеи.

Private Banking в переводе с английского означает индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов, или по-другому, частное, личное, индивидуальное, эксклюзивное, элитное, единичное или VIP-обслуживание. Данное направление банковской деятельности также получило название «частный банкинг», «приват-банкинг». Термин “Private Banking” имеет наибольшее распространение в Европе, в то время как, например, в Северной Америке, больше используется понятие “wealth management” – «управление благосостоянием».

Private Banking действительно является эксклюзивным видом банковского обслуживания, поскольку помимо классических банковских услуг включает трастовые, инвестиционные, консультационные и другие нехарактерные банковской деятельности услуги.

Следует отметить, что Private Banking – это не просто VIP-обслуживание частных клиентов. Несмотря на то, что обслуживание такого клиента осуществляется в рамках стандартных розничных продуктов банка, Private Banking – это возможность иметь своего личного обеспечивающего, комплексный подход к решению финансовых вопросов и высокий стандарт обслуживания. Необходимо подчеркнуть, что Private Banking предъявляет очень высокие требования к организации банковского сервиса, квалификации и клиентоориентированности специалистов. Поэтому далеко не все банки могут иметь подразделения по обслуживанию особых клиентов.

Для более детального анализа специфики организации Private Banking –обслуживания обратимся к опыту Газпромбанка. Его Private Banking – подразделение систематизирующего банка, занимающее 3-е место в стране по величине активов и ориентированное на обслуживание ТОП-менеджеров ключевых предприятий российской экономики. В сентябре 2015 года журнал Forbes поставил Газпромбанк Private Banking на второе место в рейтинге лучших частных банков России.

Сегодня клиентам Газпромбанк Private Banking доступны практически все актуальные инвестиционные продукты, существующие на рынке как с точки зрения классов активов, так и по географическому признаку: акции; облигации; инструменты срочного рынка; классическое доверительное управление; ПИФы; ETF; фонды западных инвестиционных домов; комбинированные продукты, позволяющие получать повышенную доходность по депозитной части при размещении эквивалентных объемов средств в инвестиционные продукты; евро-облигации иностранных эмитентов; опции РЕПО и маржинального кредитования; операции «валютный SWAP». А также, инвестиционная команда Private Banking может предложить более сложные, но и в то же время потенциально более доходные структурированные продукты, разрабатываемые совместно с коллегами из крупнейших западных банков.

Эксперты Газпромбанк Private Banking отмечают, что в последнее время на фоне значительного снижения аппетита к риску наибольшим спросом пользуются продукты с фиксированной доходностью. Сохраняется интерес к структурным продуктам. Оборот по этому классу активов имеет двузначные темпы роста, порядка 20-25%.

Газпромбанк работает с состоятельными клиентами более 17 лет, обслуживая топ-менеджеров ключевых российских компаний. Клиентам Private Banking доступен полный спектр услуг, в том числе широкое предложение инвестиционных продуктов с низкой и средней степенью риска (табл. 1).

**Таблица 1**

**Услуги, предоставляемые Private Banking**

Банковские продукты и услуги		Инвестиционные продукты и услуги	Страховые продукты	Дополнительные продукты и услуги
Банковские вклады	Кредитование	Доверительное управление	Накопительное страхование, ИСЖ	Арт-банкинг
Банковские карты	Операции с драгоценными металлами	Индивидуальное инвестиционное консультирование		
Расчетно – кассовое обслуживание	Брокерское обслуживание			

Private Banking оформляет карты двух наивысших категорий VisaInfinite, MC WorldElite. Газпромбанк Private Banking Card не только престижная банковская карта, но и выгодный финансовый инструмент, приносящий доход. Банк перечисляет ежемесячно проценты на минимальный остаток на счете и при поддержании определенной суммы клиент может компенсировать все затраты на выпуск и обслуживание карты в течение года. Клиенту доступна значительная кредитная линия в форме овердрафта с льготным периодом кредитования.

Помимо волатильности рынка, еще одним заметным явлением последнего времени стало изменение валютного и налогового законодательства. В Газпромбанк Private Banking обратили внимание на эту тенденцию. В департаменте был создан сервис, с помощью которого можно получить бесплатную консультацию в одной из компаний-партнеров и вообще весь спектр юридических услуг по льготным тарифам.

Естественная проблема, на мой взгляд, которая существует у всех коммерческих банков в любом, в том числе и VIP, направлении – это проблема привлечения клиентов. Главная цель коммерческого банка – получение прибыли. Для её получения необходимо правильно распределять и эффективно использовать ресурсы, и главное – привлекать клиентов. Проблему расширения клиентской базы можно решать на пути разработки новых методов привлечения, создавая новые продукты и совершенствуя классические.

В настоящее время в предложении услуг Private Banking добавилась новая услуга Банка – Стратегия «Инновационная фармацевтика», которая предполагает инвестирование в ценные бумаги фармацевтических компаний США.

В основе стратегии «Инновационная фармацевтика» лежит созданный эксклюзивно для компании ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь» индекс «The Commerz bank Biotech 19% RC ER Index» – улучшенная версия публичного индекса «iSharesNasdaqBiotechnology ET». Материнский индекс «iShares Nasdaq Biotechnology ETF» является индексом американских инновационных биотехнологических и фармацевтических компаний. В течение последних лет в мире отмечается существенное увеличение спроса на качественные лекарственные препараты, продукты для здоровья и медицинские услуги. Ожидается, что данная тенденция сохранится в ближайшем будущем, невзирая на динамику доходов населения. Согласно прогнозам, к 2020 г. объем мирового рынка фармацевтики и биотехнологий достигнет 1,8 трлн. долларов США, что делает данный сектор особенно привлекательным для всех игроков этого рынка.

Программа инвестиционного страхования жизни позволяет надежно инвестировать уже накопленные средства, обеспечивает клиенту потенциально высокий доход от инвестиций при гарантии сохранности финансовых вложений. В программах инвестиционного страхования жизни сумма денежных средств, вложенных клиентом, делится на два фонда: гарантийный и инвестиционный. Цель гарантийного фонда – обеспечить гарантию возврата внесенного капитала при любой ситуации на фондовом рынке. Инвестиционный фонд обеспечивает доходность продукту, исходя из динамики выбранного базового актива. Таким образом, это инвестиционное решение имеет «страховую оболочку», что наделяет его рядом выгодных преимуществ, недоступных для других инвестиционных инструментов. Во-первых, это льготное налогообложение доходов по продукту. Во-вторых – страховая защита жизни клиента и особый защитный юридический статус вложений.

В целом разработанная Газпромбанком совместно с партнером СК «Ингосстрах – жизнь» комплексный продукт банковского обслуживания позволит инвесторам участвовать в высокодоходных инвестициях и даже в случае негативного сценария (падения индекса, убытка стратегии) сохранить инвестированный капитал.

Представленный пример нового банковского продукта- стратегии «Инновационная фармацевтика» – позволяет раскрыть основное правило Private Banking – индивидуальный подход на базе разработки нестандартный продукта, учитывающий пожелания состоятельного клиента. Принцип индивидуального подхода реализуется при помощи персонального менеджера. Способность заслужить доверие клиента – главная характеристика персонального менеджера (Private Banking). Он должен превосходно разбираться в особенностях фондового рынка и банковских услуг, знать основы юриспруденции, только тогда он сможет создать комплексный финансовый план. Стоит заметить, что без профессионального образования в этой сфере деятельности работнику банковского обслуживания не обойтись.

#### **Библиографический список**

1. Global Private banking and Wealth Management Survey. 2013. 61 p. p.4
2. Информация Департамента по работе с клиентами частного -банковского бизнеса Банка ГПБ (АО)
3. Газпромбанк. Private Banking. Вектор Инвестиционная программа.
4. Ноосан И.У., Сорокина Л.Н., Голушко Е.П. Особенности Private Banking в России // Финансы и управление. 2016. № 2. С. 135-142.
5. Семенюта О.Г., Панченко Н.О., Рынок розничного банковского кредитования – перспективы развития (статья) //Финансовые исследования. 2016 № 3
6. Семенюта О.Г., Дудко К.В. Устойчивый социально ответственный банковский бизнес как новая модель развития банковского дела.// Финансовые исследования- 2015- № 4 (49). С113-123
7. Семенюта О.Г., Панченко Н.О., Банковский сектор России – основа модернизации отечественной экономики// Финансы и кредит- 2013- № 41 (569). С. 2-7.
8. Сидорова Н.А., Проблемы развития услуг коммерческого банка в сегменте Private Banking // Наука, образование и культура. 2016. № 6 (9). С. 33-34.
9. <https://www.ishares.com/us/products/239699/ishares-nasdaq-biotechnology-etf>

## Проблемы и перспективы банковского кредитования предприятий реального сектора экономики в РФ



*Левкович Кристина Ярославовна*  
*гр. 8113, МП «Взаимодействие банков и предприятий»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики являются актуальными вопросами в современной экономике. В современной экономике кредит является неотъемлемым элементом экономического роста. В данной статье проанализированы объемы кредитов, предоставленных российскими банками, реальному сектору экономики на протяжении пяти лет, а также объем просроченной задолженности. Сделаны выводы и описаны методы стимулирования кредитования реального сектора экономики РФ.

### ABSTRACT

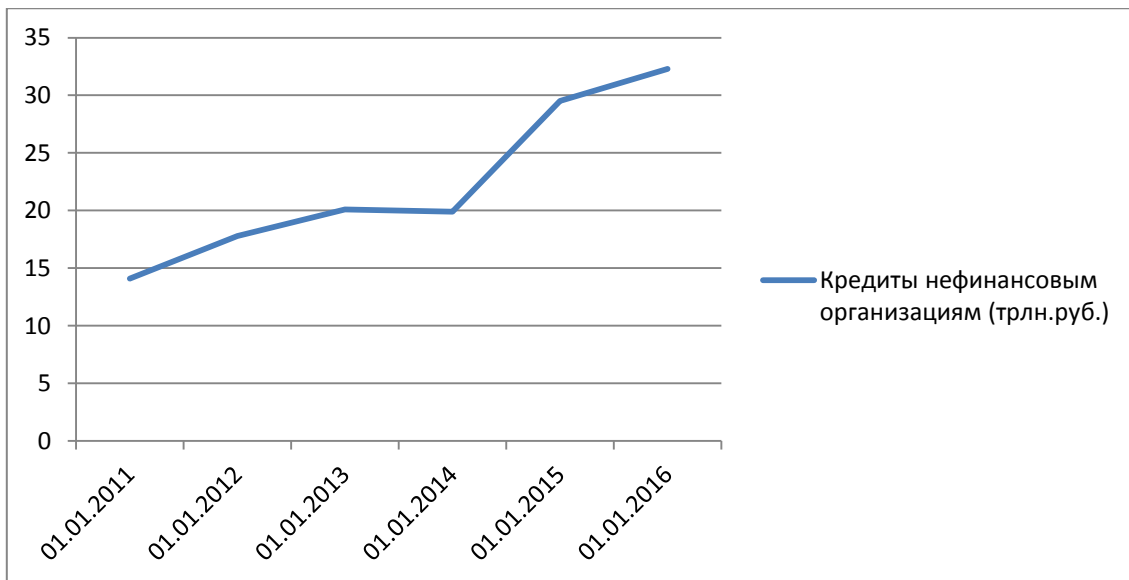
Problems of bank lending of real production sector are topical issues in modern economy. In modern economy the credit is indivisible element of economic growth. In this article volumes of the loans granted by the Russian banks, to real production sector for five years and also overdue debt volume are analyzed. Conclusions are drawn and methods of stimulation of crediting of real production sector of the Russian Federation are described.

**Ключевые слова:** кредитование, предприятия, экономика, банки, динамика, капитал, кредитный портфель.

**Keywords:** crediting, enterprises, economy, banks, dynamics, capital, credit portfolio.

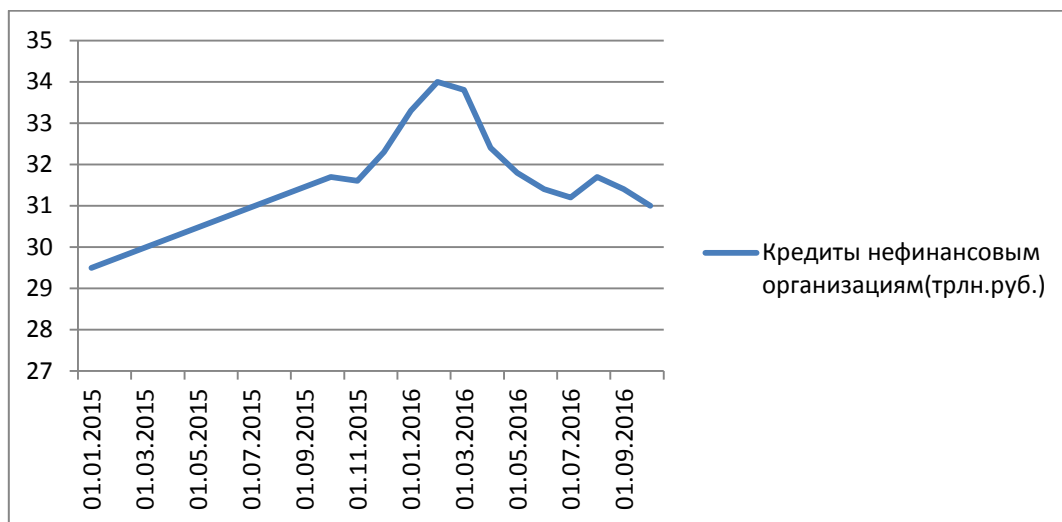
Кредитный процесс является определяющим условием в развитии современной экономики, ее роста. Его используют как крупные организации, так и малые производственные предприятия различных сфер. Привлечение дополнительных средств становится особенно актуальным в связи с глубоким техническим перевооружением, требующим крупных инвестиций. В настоящее время во многих отраслях экономики наблюдается устаревание производственных мощностей. Износ основных фондов во многих отраслях сегодня превышает 50–60% [1, с. 14]. Влияние на слабый экономический рост оказывает также и то, что многие предприятия в различных сферах простаивают либо работают не на полную мощь из-за отсутствия необходимого оборотного капитала. Для поддержания экономического роста на уровне необходимо развивать и поддерживать кредитование предприятий реального сектора экономики.

Анализируя рисунок 1 динамику объемов банковского кредитования нефинансовых организаций с 2011 по 2016 гг. и рисунок 2 – динамику объемов банковского кредитования нефинансовых организаций 2015–2016 гг., можно увидеть, что объемы кредитов, предоставленных российскими банками, реальному сектору экономики на протяжении пяти лет росли. В 2015 году этот показатель был равен 32,3 трлн. руб., что на 129% больше, чем в 2010 году. Однако можем предположить, что по итогам 2016 года, мы увидим небольшое снижение объемов кредитования реального сектора экономики, поскольку прирост кредитов нефинансовым организациям сначала года на данный момент является отрицательным – 6,8%. В целом, анализируя имеющиеся данные, можно сказать, что кредитование реального сектора экономики демонстрирует неустойчивую динамику.



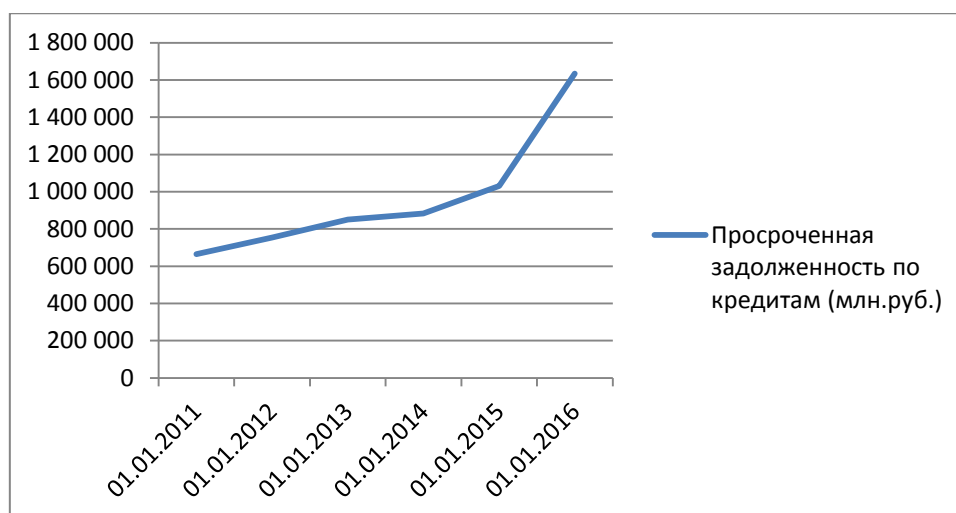
**Рисунок 1. Динамика объемов банковского кредитования нефинансовых организаций 01.01.2011-01.01.2016 гг. (трлн руб.) [3]**

В рамках антикризисной поддержки в 2015-2016 годах капитал банковской системы увеличился на 827 млрд рублей [2, с. 201]. Рост объемов кредитования затрудняют также и возложенные санкции на страну, низкая деловая активность, высокая ключевая ставка.



**Рисунок 2. Динамика объемов банковского кредитования нефинансовых организаций с 01.01.2015 г.-01.09.2016 г. (трлн руб.) [4]**

Следует отметить, что возросшая конкуренция на кредитном рынке приводит к снижению некоторыми банками своих требований к заемщику, отсюда следует и одна из причин увеличения просроченной задолженности. Динамика просроченной задолженности представлена на рисунке 3. Снижение объемов кредитования малого и среднего бизнеса непосредственно связано с высоким уровнем просроченной задолженности. Данный показатель постоянно растет. Однако рост этот неоднозначный. С одной стороны, говорит о том, что качество кредитных портфелей банков ухудшаются, с другой стороны этот рост также связан с увеличением объема выданных кредитов. Проследив динамику можно утверждать, что данный показатель за пять лет вырос на 145%. Поэтому использование такого метода как снижение процентных ставок, для наращивания объемов кредитования на данный момент является не обоснованным.



**Рисунок 3. Динамика объемов просроченной задолженности по банковским кредитам, предоставленным нефинансовым организациям с 01.01.2011 г.-01.01.2016 г. (руб.) [5]**

Дальнейшее развитие кредитования реального сектора российской экономики будет зависеть от качества выдаваемых кредитов, от развития производства в различных сферах экономики. Увеличение капитала банковской системы, возможно, поспособствует наращиванию кредитования реального сектора. Необходимо выделить перспективные сферы и активно производить их кредитование, что поможет улучшить качество кредитных портфелей и непосредственно увеличить их объем. Рост объемов кредитования затрудняют также и возложенные санкции на страну, низкая деловая активность, высокая ключевая ставка. Следует отметить, что возросшая конкуренция на кредитном рынке приводит к снижению некоторыми банками своих требований к заемщику, отсюда следует и одна из причин увеличения просроченной задолженности. Одной из главных проблем является то, что при кредитовании предприятий появляется высокий риск невозврата денег, поэтому банки не демонстрируют особого желания кредитовать малые и средние предприятия, либо ужесточают условия, а это в свою очередь отпугивает потенциальных клиентов. Но, несмотря на все имеющиеся проблемы, прослеживаются положительные перспективы развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики. При условии сохранения умеренного роста платежеспособных заемщиков и при отсутствии значимых негативных событий на внутренних и мировых рынках кредитный портфель банков будет расти. Необходимо также активное участие государства, чтобы создать комфортные условия для расширения коммерческими банками кредитования отраслей реального сектора, например, создать льготные условия в ведении своей деятельности для наиболее стабильных банков. Оживление кредитования, будет также определяться движением процентных ставок. Банки могут снизить величину процентных ставок для того чтобы стимулировать спрос платежеспособных заемщиков на кредит, при этом условия определения платежеспособных клиентов останутся прежними, либо ужесточатся.

### **Библиографический список**

1. Бударин А.Ю. Приоритетные направления по привлечению инвестиций и развитию реального сектора экономики в 2016 году. // Журнал вестник государственного и муниципального управления. 2016.Т.5.№2.С.12-15
2. Мокшанова Д.В. Роль коммерческих банков России в развитии реального сектора экономики // Актуальные проблемы современных общественных наук. Социальный вектор развития государственного управления и экономики. 2016.С. 200-201
3. Центральный банк Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://www.cbr.ru/analytics/Default.aspx?Prtid=bnksyst>

4. Центральный банк Российской Федерации – режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank\\_system/din\\_razv\\_16\\_03.htm&pid=bnksyst&sid=itm\\_1155](http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razv_16_03.htm&pid=bnksyst&sid=itm_1155)
5. Центральный банк Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://www.cbr.ru>

## **Россия: основные направления налоговой политики до 2017 года**



***Мамбетова Александра Александровна**  
д.э.н., профессор, руководитель МП  
«Налоги и налоговое администрирование»  
РГЭУ (РИНХ)*



***Бакаева Хава Сайд-Аминовна**  
гр. ЭКЗ-8112, МП  
«Налоги и налоговое администрирование»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассматриваются основные новации налогового законодательства, запланированные к внедрению налоговой политикой РФ на ближайшую перспективу.

### **ABSTRACT**

This article describes the main innovations of the tax legislation, planned to introduce tax policy of Russia in the near future.

**Ключевые слова:** налоговое законодательство, налоговая льгота, налогоплательщик, налоговая политика, налоговые ставки, акциз.

**Keywords:** tax laws, tax policies, taxpayer, tax relief, tax rates, excise duty.

Налоговая система РФ должна сохранять свою конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны быть максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков [7]. Сделать это возможно с помощью непрерывного реформирования налоговой системы и совершенствованием налоговой политики государства. Помимо этого, налоговая политика Российской Федерации должна отвечать глобальным вызовам, связанным с возможностями международного структурирования бизнеса, направленного на размывание налоговой базы и вывода прибыли из-под налогообложения [2]. Так, Правительством РФ на заседании 1 июля 2014 года были одобрены Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [6]. В перспективе на данные годы приоритеты РФ в области налоговой политики остаются неизменными: необходимость создания эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе [3].

Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности. Важнейшие изменения в налоговой системе, планируемые к реализации в ближайшие годы, будут направлены, в частности, на [6]: стимулирование развития малого предпринимательства (речь идет о «налоговых каникулах» для впервые зарегистрированных ИП, перешедших на УСН и ПСН и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, в виде налоговой ставки в размере 0 процентов); создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, с расширением этого региона на Республику Хакасия и Красноярский край; деофшоризацию российской экономики, в том числе путем введения института контролируемых иностранных компаний, раскрытия информации о бенефициарных владельцах, совершенствования информационного взаимодействия на международном уровне, введение понятия «налогового резидентства» для юридических лиц. Налоговыми резидентами России помимо юрлиц, образованных в соответствии с законодательством нашей страны, признаются организации, местом фактического управления которых является Россия. Причем иностранной организации дано право самостоятельно признать себя налоговым резидентом России, а также отказаться от этого статуса [5].

Главная задача – создать действенный механизм пресечения использования низконалоговых юрисдикций для получения необоснованной налоговой выгоды. – совершенствование налогового администрирования: переход на электронный документооборот, обмен информацией с банками и налогоплательщиками, сокращение времени, затрачиваемого на подготовку налоговой отчетности, и максимальное сближение налогового и бухгалтерского учета. – рост акцизов. На спиртосодержащую и крепкую алкогольную продукцию в 2016 году заложен рост на 10 процентов по сравнению с 2015 годом, а на слабоалкогольные виды – на 5,4 процента. Ставки акцизов на моторное топливо в период 2015–2016 годов практически не изменятся, за исключением топлива класса 4, ставка акциза по которому с 2016 года будет приравнена к ставке по топливу класса 5. По дизельному топливу данного типа ставка вырастет на 13,8 процента (с 5244 рублей за тонну до 5970 рублей), а по бензину – на 22,5 процента (с 7750 рублей за тонну до 9500 рублей). Рост акцизов по моторным маслам сохранится на близком к показателям инфляции уровне в 5,4 процента. То же самое можно сказать и о ставке на прямогонный бензин – ее рост в предстоящие два календарных года составит 8,6 процента. Иначе будет складываться ситуация с акцизами по табачной продукции, за 2014–2016 годы акциз по данной группе товаров увеличится в 2,27 раза. Рост ставок на бензин связан с переходом на производство бензина и дизельного топлива не ниже класса 5. Поэтому все не соответствующие этим требованиям виды топлива будут облагаться акцизами по ставке, почти вдвое превышающей ставку 2016 года. Не исключено также, что такое увеличение ставок по топливу может быть произведено с опережением уже с начала 2016 года. А вот по дизельному топливу ставки акцизов планируют оставить на прежнем уровне, заданном еще на период 2014–2015 годов, 5970 и 7735 рублей за тонну топлива класса 5 и прочих видов дизельного горючего соответственно [8]. Обеспечить динамичное развитие страны в сфере налогообложения призваны следующие меры [4]: Во-первых, это меры, направленные на создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, с расширением этого региона на Республику Хакасия и Красноярский край. предполагается установление 5-ти летних каникул по налогу на прибыль организаций, налогу на добычу полезных ископаемых (за исключением нефти и газа), земельному налогу, налогу на имущество организаций, для новых предприятий, размещаемых на территориях опережающего развития. Во-вторых, меры по стимулированию развития малого предпринимательства [1]: субъектам Российской Федерации будет предоставлено право устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде



налоговой ставки в размере 0 процентов, которые будут действовать в 2015–2018 годах; в перечень налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения, будут включены само занятые граждане – физические лица, не имеющие наемных работников, получившие патент на один из видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения. Такие само занятые граждане будут ставиться на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщиков патентной системы налогообложения и в качестве индивидуальных предпринимателей на основании заявления на получение патента и сниматься с учета в качестве налогоплательщиков и индивидуальных предпринимателей по истечении срока действия этого патента. Патент, выдаваемый само занятому гражданину, будет действовать только на территории того муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, который указан в патенте [5]. В-третьих, меры, направленные на противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций путем: выведения доходов от оказания консалтинговых услуг, операций с ценными бумагами; манипулирования ценами в сделках с офшорными компаниями (трансфертное ценообразование); выплаты роялти и процентов через «транзитные» страны, с которыми у Российской Федерации заключены соглашения об избежании двойного налогообложения. Итогом реализации Национального плана по противодействию уклонению от уплаты налогов и сокрытию бенефициарных собственников должна стать ситуация, при которой обеспечение прозрачности совершаемых экономических операций, включая прозрачность совершаемых внешнеэкономических сделок и раскрытие сведений как о бенефициарных собственниках их участников, так и бенефициарных получателях облагаемых в России доходов, должно являться необходимым условием для применения налоговых льгот и преференций, включая льготные налоговые ставки, предусмотренные международными соглашениями об избежании двойного налогообложения [3]. Кроме того, в рамках повышения эффективности налоговой системы планируется также [7]: отказаться от большинства федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам, ввести новый принцип установления льгот посредством оценки их эффективности и определения срока действия; ввести новые принципы налогообложения недвижимого имущества физических лиц и доходов от его продажи (переход на исчисление налога с кадастровой стоимости объектов налогообложения, освобождение от НДФЛ продажи отдельных категорий недвижимости вне зависимости от срока владения и др.) Новый налог на недвижимое имущество получат возможность вводить органы местного самоуправления в тех субъектах Российской Федерации, где законом субъекта Российской Федерации будет отменен действующий налог на имущество физических лиц (для чего органам государственной власти субъектов Российской Федерации будут предоставлены соответствующие полномочия; с учетом складывающейся экономической ситуации осуществлять индексацию акцизов (в том числе будет продолжена работа по достижению договоренности о гармонизации ставок акцизов на табачную продукцию в государствах – членах ТС); проанализировать возможность установления налоговых льгот для приоритетных проектов с участием зарубежных инвесторов в области газодобычи и транспортировки газа; предоставить налоговые преференции для развития туристической отрасли, виноградарства и виноделия.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Правительство Российской Федерации не планирует повышения налоговой нагрузки на экономику в среднесрочной перспективе путем повышения ставок основных налогов. Наиболее важные направления налоговой политики до 2017 года характеризуются рядом положительных для бизнеса новелл. Предприниматели, которые впервые пришли в российский бизнес, смогут применять нулевую ставку по единому налогу при УСН или фактически бесплатно получать патенты в течение 2015–2018 годов. Главными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны.

### Библиографический список

1. Вайсберг В. Об основных направлениях налоговой реформы // Комерсант – 2014. – № 9. – С. 39–45.
2. Главные направления налоговой политики до 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tpp-inform.ru/analytic\\_journal/5140.html](http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5140.html) (дата обращения 25.03.15).
3. Горовцова М. Проект Основных направлений налоговой политики на 2015–2017 годы: «да» малому бизнесу, «нет» льготам? // ГАРАНТ.РУ. 12.05.2014 .URL: <http://www.garant.ru/article/542010/> (дата обращения 25.03.15).
4. Меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2015 году и плановом периоде 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_126727/?frame=8](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126727/?frame=8) (дата обращения 26.03.15).
5. Налоговая система в обозримом будущем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/news/262297> (дата обращения 26.03.15).
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [chrome-extension://oemmndcbldboiebfnladdacbfmadadm/http://www.eg-online.ru/upload/iblock/811/osnov\\_napr\\_nalog\\_polit\\_rf\\_na2015g\\_i\\_planov\\_period\\_2016\\_i\\_2017g.pdf](chrome-extension://oemmndcbldboiebfnladdacbfmadadm/http://www.eg-online.ru/upload/iblock/811/osnov_napr_nalog_polit_rf_na2015g_i_planov_period_2016_i_2017g.pdf) (дата обращения 25.03.15).
7. Федеральный закон от 2 апреля 2014 г. № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70627310/#ixzz3MMLBytDL> (дата обращения 25.03.15).
8. Что нужно знать о налоговой политике на 2015- 2017 год?! [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://xn--80aeacltqofgbdb6bp11.xn--p1ai/news/nalogovye-novosti/chto-nuzhno-znat-o-nalogovoy-politike-na-2015-2017-god/?sphrase\\_id=2231](http://xn--80aeacltqofgbdb6bp11.xn--p1ai/news/nalogovye-novosti/chto-nuzhno-znat-o-nalogovoy-politike-na-2015-2017-god/?sphrase_id=2231) (дата обращения 27.03.15).

### Современное развитие налога на добычу полезных ископаемых



**Мамбетова Александра Александровна**  
д.э.н., профессор, руководитель МП  
«Налоги и налоговое администрирование»



**Кузнецова Юлия Александровна**  
гр. 8214, МП «Налоги и налоговое администрирование»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности и негативные тенденции налогообложения нефтедобычи посредством налога на добычу полезных ископаемых. Предлагается использовать зарубежный опыт в данной сфере с целью совершенствования нефтедобычи в России.

## ABSTRACT

The article discusses the features and negative trends in the taxation of oil production through the tax on extraction of mineral resources. It is proposed to use foreign experience in this field to improve oil production in Russia.

**Ключевые слова:** роялти, рента, налогообложение добычи полезных ископаемых, налоговая нагрузка, специальные налоговые режимы, налоговые льготы.

**Keywords:** royalty, rent, taxation of mining, the tax burden, special tax regimes, tax privileges.

В Российской Федерации действующая система налогообложения представляет собой неправильное пропорциональное отношение между первичными факторами производства, что влечет максимально высокую финансовую нагрузку на доходы бизнеса, а это, в свою очередь, говорит о неэффективности всей налоговой политики [4]. В результате не происходит адекватного воспроизводства основных фондов нефтяных промышленных предприятий и за счет капитализации получаемой прибыли. В процессе исследования устойчивого развития нефтяного комплекса необходимо помнить, что только успешно развивающиеся регионы способствуют устойчивому развитию всей государственной экономической системы, а не наоборот [5].

Налогообложение отрасли осуществляется с помощью специальных налоговых инструментов: НДС (налог на добычу полезных ископаемых), экспортных пошлин, акцизов, а также общих, уплачиваемых всеми агентами экономики: налога на прибыль, налога на имущество, НДС и т.п. НДС выступает как механизм изъятия ренты, а экспортные пошлины представляют собой субсидирование внутреннего рынка и экспорта нефтепродуктов, что ведет к недополучению части природной ренты, равной величине субсидий [7]. В теории, использование механизма субсидирования должно соответствовать низким внутренним ценам, на практике данный процесс не приводит к серьёзному снижению цен на конечные продукты и сопровождается низкой энергоэффективностью [6].

НДС был введен в 2002 году с принятием 26 главы Налогового кодекса РФ, заменив действовавший ранее налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, а также некоторые платежи за пользование недрами и акцизы на нефть. Для государства НДС, по сути, выполняет функцию рояли (платежей за пользование ресурсами) [8]. До 2012 года НДС рассчитывался как произведение базовой ставки налога на коэффициент динамики мировых цен на нефть и коэффициент выработанности запасов, в 2012 году в формулу был добавлен коэффициент, характеризующий величину запасов конкретного участка, а с 2013 года налог дополнен коэффициентами сложности добычи нефти и степени выработанности конкретной залежи. Расчет НДС в 2013 году имеет формулу [1]:

$$\text{НДС} = B_{сн} * K_{ц} * K_{в} * K_{з} * K_{д} * K_{дв}, \quad (1)$$

где  $B_{сн}$  – базовая ставка налога;

$K_{ц}$  – коэффициент динамики мировых цен на нефть;

$K_{в}$  – коэффициент выработанности запасов;

$K_{з}$  – коэффициент величины запасов конкретного участка;

$K_{д}$  – коэффициент степени сложности добычи нефти;

$K_{дв}$  – коэффициент степень выработанности конкретной залежи.

Базовая ставка налога вносится Правительством РФ и пересматривается ежегодно. Показатель динамики мировых цен завязан на цене нефти марки Urals и валютного курса доллара США к рублю, обновления происходят на ежемесячной основе. Коэффициенты имеют относительно небольшую гибкость, поскольку они вводят малое количество градаций вариантов, не делая их скользящими и сужая возможность маневра. Для некоторых случаев Налоговым кодексом РФ вводится нулевая ставка НДС, в том числе на участках Якутии, Иркутской области, Красноярского края, Ненецкого АО, Ямала, в районах севернее Северного полярного круга, Охотского моря, Черного моря и Азовского моря, при выполнении не-

скольких параметров, таких как: ограничение накопленного объема добычи нефти и срока разработки запасов участка недр, а также ранее определенных сроков, выданных лицензий. Кроме того, нулевая ставка НДС предусмотрена для сверхвязкой нефти [8].

Для применения налоговых льгот по НДС на старых месторождениях используется прямой учет запасов, организовать который на браунфилдах высокочрезвычайно, что часто превышает уровень получаемых льгот. Нерациональность подхода к льготированию старых месторождений приводит к неполной выработанности месторождений, их консервации и недополучению государством налоговых поступлений. Из-за отсутствия продуманной системы дифференцированных дисконтов или при добыче на «браунфилдах» их эксплуатация часто нерентабельна. Неравномерная нагрузка на нефтедобычу приводит к тому, что не всегда используются передовые технологии поисково-разведочных работ и технических мероприятий, происходит снижение разведочного бурения, скважины с низкими показателями дебита не бурятся, а эксплуатация старых месторождений прекращается рано. В будущем это может существенно снизить масштабы полученных от отрасли налогов, поскольку будет непосредственно сокращаться налогооблагаемая база.

Для того чтобы сделать изъятие рентных платежей за счет НДС более оптимальным представляется использовать опыт государств, являющихся экспортерами нефти и обладающих высокоразвитой экономикой. В США налоговый режим, применяемый для нефтегазовой отрасли, представляет собой комбинацию бонусов, роялти, налога на добытые полезные ископаемые, налога на прибыль корпорации и налога на имущество. Ставка роялти для месторождений на суше колеблется в пределах 12,5 – 30% и формируется в результате переговоров или конкурентных торгов. Для шельфовых месторождений ставка роялти составляет [3]:

- для аукционов, которые проводились после 19.03.2008 г., – 18,75 %;
- для предыдущих аукционов – 16,67%;
- для наиболее ранних – 12,5%.

Бонусы от разработки недр на суше формируются в результате переговоров или торгов, а для определения бонусов для шельфовых разработок применяются конкурентные торги, где на основе рыночных механизмов определяется размер платежей. Следует отметить, что доля бонусных платежей составляет от 20 до 27% в общем размере всех поступлений в бюджет от добычи нефтегазовых ресурсов на континентальном шельфе [3]. При этом ставки для крупных компаний больше; для высокодебитных месторождений также выше, а для замыкающих скважин, вновь осваиваемых месторождений и недр, включенных в федеральный резерв, ставка снижается. Еще одним положительным моментом является то, что налогообложение нефтяной отрасли в США зависит от территориальной дифференциации, значительная доля рентных и налоговых поступлений остается в штате, где ресурсы добываются, с учетом береговых и шельфовых месторождений.

Представляется интересным опыт Канады, являющейся также крупным экспортером нефти. Ставка платежей роялти колеблется от 0 до 45% и зависит от [3]:

- производительности месторождения (скважины), объема добычи – для малопродуктивных ставки ниже, чем для высокопродуктивных месторождений;
- цены на ресурсы – ставка растет вместе с уровнем инфляции;
- этапа разработки скважины – для вновь осваиваемых и уже заканчивающих свой жизненный цикл существуют льготные ставки.

Данные меры позволяют учитывать все нюансы производственного процесса нефтепереработки и регулировать разработку месторождений, снижая налоги для новых производств, продлевая срок эксплуатации старых скважин, снижая уровень потерь нефтересурсов.

#### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) в послед. ред.
2. Бикалова Н.А., Мукина В.В., Сыркова М.С. Налоговая политика в России и ОАЭ // Символ науки. – 2015. – №6. С.97-99.

3. Бобылев Ю.Н. Мировой опыт налогообложения добывающей промышленности. – режим доступа: <ftp://w82.ranepa.ru/rnp/wpaper/2.pdf>
4. Гринкевич Л.С. «Налоговый манёвр», деофшоризация экономики и другие направления современной налоговой политики России // Вестник Томского гос. ун-та. Экономика. – 2015. – №1 (29). – С.138-150.
5. Карибекова Г.С. Визуализация данных, характеризующих налоговую культуру в нефтегазовом секторе // Мониторинг. – 2016. – №4 (134). – С.183-195.
6. Малкина М.Ю., Павлинова О.В. Факторный анализ и оценка поступлений НДС от нефтедобычи в российской Федерации и ее регионах // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №14 (413). – С.35-48.
7. Мамаду Б., Турбина Н.М., Владимирова С.В. Место и роль налоговой политики в системе государственного регулирования // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – №7. – С.7-13.
8. Шарф И. В., Борзенкова Д. Н. Трудноизвлекаемые запасы нефти: понятие, классификационные подходы и стимулирование разработки // Фундаментальные исследования. – 2015. – №2-16. – С.3593-3597.

### **Развитие в Российской Федерации системы налогообложения «фриланса»**



***Мамбетова Александра Александровна**  
д.э.н., руководитель МП  
«Налоги и налоговое администрирование»*



***Щедракова Елена Александровна**  
гр. 828-эк, МП «Налоги и налоговое администрирование»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена вопросам распространения в России и готовности законодательства, в том числе налогового, к такой форме труда как «свободная занятость» или «фриланс», а также рассмотрена суть статуса «самозанятый гражданин».

Сделаны выводы об отставании российского рынка фриланса от европейского, и необходимости создания грамотной системы налогообложения для самозанятого населения.

#### **ABSTRACT**

The article is devoted to the issues of the dissemination in the country and the readiness of legislation to this form of labor as "self-employment" or "freelance", and the essence of the status of «self-employment».

The conclusions about the backlog of the Russian freelance market from the European one, and the need to create a competent system of taxation for "self-employment".

**Ключевые слова:** фриланс, самозанятый гражданин, дистанционная занятость, удаленные рабочие места, совершенствование налогообложения самозанятого населения.

**Keywords:** freelance, self-employed citizen, remote employment, remote jobs, improving the taxation of self-employed.

«Фрилансеры» входят в категорию самозанятых граждан – обычных индивидуальных предпринимателей (ИП) или ИП, не имеющих наемных работников. Самозанятость растет в крупных городах, и, по мнению экономистов, помимо безработицы, причинами являются – утомление от офисов, проникновение новых технологий, стремление к самореализации, люди просто хотят наслаждаться жизнью, больше проводить время с семьей. Чаще всего «фриланс» носит характер дистанционной занятости, и ориентирован на выполнение работ по устному соглашению или по разовым договорам без социальных гарантий [1]. Такой вид занятости выгоден работодателям, поскольку снимает с них необходимость различного рода отчислений: пенсионных, больничных и т.д. Количество самозанятого населения в России по разным оценкам насчитывается от 20 до 40 млн. граждан. Если верить прогнозам, количество «фрилансеров» в мире к 2025 году вырастет до 3 млрд. человек [3]. По данным [3], лица до 18 лет работают в основном в этой сфере. В возрасте 18-22 лет доля работающего населения составляет 7%, «фрилансеров» – 20%. В возрасте 23-26 лет доля работающих – 11%, доля «фрилансеров» – 20%. В то время как зарубежные компании активно используют положительные стороны «фриланса», это и гибкий график, и отсутствие офиса, за аренду которого нужно платить, то российские компании к этому не стремятся. Ни трудовое, ни налоговое законодательство к такой форме работы не готовы. Российский рынок «фриланса» значительно отстает от европейского. В начале 2000-х удаленные рабочие места в США и ЕС занимали около 30 млн. чел. На сегодняшний день, по разным оценкам, эта цифра достигает 55-60 млн. человек [3]. Существует в России однако сфера деятельности, которая в процентном соотношении может конкурировать даже с американскими показателями. Так, доля «фрилансеров» в IT-сфере составляет 35 % от общего рынка труда, в США около 45%. А в сфере дизайна Россия опережает западные страны. «Фриланс» стремительно развивается в России, однако не находит должного отклика не среди работодателей, не среди соискателей. Это объясняется тем, что если на западе данный вид трудовой деятельности существует не одно десятилетие, то в России только набирает обороты. В США права и обязанности «свободных» сотрудников и работодателей четко прописаны, налоговое бремя не является неподъемным и от налогов не уходят.

Самозанятый работник в США платит так называемый «self-employment tax». Это налог предназначен для людей, не платящих социальный налог (social security tax) и налог на медицинское страхование (medicare taxes) из своей заработной платы, где 12,4 % составляет «Social Security» и 2,9 % «Medicare taxes». В то время, как обычный наемный работник уплачивает 6,2% социального налога и 1,45 % медицинского страхования плюс работодатель уплачивает столько же, в итоге из заработной платы вычитается 7,65%. Но самозанятый гражданин является и нанимателем и наемным работником, поэтому он самостоятельно должен уплатить налоги на социальное и медицинское страхование. Поэтому налоговая ставка составляет 15,3%. Однако, только доход в размере, превышающем \$118,500, облагается социальным налогом, и в полном размере налогом на медицинское страхование [2].

Отметим, что если «фриланс» служит дополнительным заработком к основной работе, то в таком случае доход облагается только налогом на социальное обеспечение в размере, превышающим \$118,500. Например, если заработок – \$100,000 от основной деятельности как наемного работника, и \$50,000 как самозанятого, то только \$18,500 от «фриланса» будет облагаться социальным налогом (social security tax). Однако налог на медицинское страхование будет распространяться на весь доход, полученный от самозанятой деятельности [2].

Таким образом, если в США «фриланс» – это нормальный обычный вид трудовой деятельности с налаженными механизмами регулирования и контроля со стороны государства, то в России «фриланс» рассматривается практически как форма незаконного предпринима-

тельства. Современный фрилансер не защищен законом и фактически не имеет никаких трудовых прав. В первую очередь развитию рынка самозанятости препятствует отсутствие четкой законодательной базы.

У самозанятых граждан имеется возможность вести легальную деятельность двумя путями: регистрацией ИП или покупкой патента. Однако российским законодательством не предусмотрен особый правовой статус «самозанятый гражданин». Сегодня ИП почти не отличается от малого предпринимательства, в связи с чем статус физического и юридического лица смешивается, что не способствует прозрачности ведения бизнеса. Давно назрела необходимость создать грамотную систему налогообложения для самозанятых граждан, которые работают по сути незаконно. Эта инициатива позволит пополнять бюджет новыми налогами и упростит жизнь обычного человека, самостоятельно занимающегося своим трудоустройством. Опыт введения патентной системы налогообложения на практике оказался не достаточно удачным.

Суть статуса «самозанятый гражданин» должна заключаться в следующем. Самозанятые должны получать свидетельство по упрощенной процедуре в одном окне, а лучше проходить регистрацию в интернете, не вставая на учет и не отчитываясь во внебюджетных фондах. Снятие с налогового учета должно происходить автоматически после окончания срока свидетельства. Иметь возможность работать в льготных условиях, платить единый установленный налог. Государству выгодна данная система, поскольку она выведет из тени порядка 11 млн. нелегально работающих граждан, позволит пополнить ФОМС И ПФР, уменьшит число безработных и простимулирует предпринимательство в целом.

#### **Библиографический список**

1. Лопухин Владимир Юрьевич, Очкин Дмитрий Николаевич, Змеев Василий Николаевич «Фрилансеры» инновационная форма трудовой занятости // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №9. – С.27.
2. Stock Investing Advice. – режим доступа: <https://www.fool.com/investing/2017/03/25/>
3. Сервис для поиска удаленной работы – режим доступа: <https://www.free-lance.ru>

### **О роли кредита в кругообороте капитала сельскохозяйственного предприятия**



***Меликов Юрий Иосифович**  
к.э.н., доцент, профессор кафедры «Банковское дело»*



***Иванин Алексей Николаевич**  
гр. ЭК817, МП «Банки и банковская деятельность»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### **АННОТАЦИЯ**

Рассматриваются вопросы усиления роли кредита в кругообороте капитала сельскохозяйственного предприятия с использованием методов группировок и сравнительного анализа. Обос-

новывается необходимость активизации и использования кредита для формирования капитала хозяйств, а также создания Государственной Финансово-Кредитной Агропромышленной Корпорации, осуществляющей комплексное финансово-кредитное обслуживание предприятий АПК.

### ABSTRACT

The issues of strengthening the role of credit in the circulation of the capital of an agricultural enterprise using the methods of groupings and comparative analysis are considered. The necessity of activation and use of a loan for the formation of farm capital, as well as the creation of the State Financial and Credit Agro-Industrial Corporation, which provides complex financial and credit services to the enterprises of the agro-industrial complex, is substantiated.

**Ключевые слова:** сельхозпредприятие, АПК, кредит, собственные средства, банк, Государственная Финансово-Кредитная Агропромышленная Корпорация.

**Keywords:** Agricultural enterprise, agribusiness, loan, own funds, bank, State Finance and Credit Agro-Industrial Corporation

Сельское хозяйство является важнейшим элементом многоотраслевой вертикальной системы АПК, включает земледелие и животноводство, тесно взаимодействует с перерабатывающими и оптово-розничными предприятиями. Тесное взаимодействие с перерабатывающими и оптово-розничными предприятиями расширяет рынок сбыта сельскохозяйственной продукции, создает условия для дальнейшего развития аграрного сектора.

В РФ сложилась многоукладная экономика, что нашло свое отражение в составе и структуре сельхозтоваропроизводителей (таблица 1). Основной, наиболее массовой категорией сельхозтоваропроизводителей являются хозяйства населения (личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства и некоммерческие объединения граждан). На их долю в 2016 году приходилось соответственно 98,45% и 0,41% хозяйств. На долю КФХ и ИП приходилось соответственно 0,74% и 0,21%. Удельный вес сельскохозяйственных организаций (крупных, средних, мелких, микропредприятий и подсобных) составил 0,2%.

*Таблица 1*

**Структура сельхозтоваропроизводителей в РФ\***

Наименование категорий сельхозтоваропроизводителей	Число объектов (в тыс. единиц)					
	2006	В %	2016	В %	Отклонение	
					2016 к 2006	В %
Сельскохозяйственные организации (всего), в т.ч.:	59,2	0,25	36,4	0,20%	-22,8	-0,06
– крупные и средние	27,8	0,12	15,2	0,08	-12,6	-0,04
– малые	20,4	0,09	15,2	0,08	-5,2	-0,01
– микропредприятия	20,4	0,09	17	0,09	-3,4	0,00
– подсобные сельскохозяйственные предприятия	11	0,05	4,1	0,02	-6,9	-0,03
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели (всего), в т.ч.:	285,1	1,23	174,6	0,94	-110,5	-0,28
– КФХ	253,1	1,09	136,6	0,74	-116,5	-0,35
– ИП	32	0,14	38	0,21	6	0,07
Личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан (всего), в т.ч.:	22800	98,17	18200	98,45	-4600	0,27



Наименование категорий сельхозтоваропроизводителей	Число объектов (в тыс. единиц)					
	2006	В %	2016	В %	Отклонение	
					2016 к 2006	В %
– в сельских поселениях	14800	63,73	15000	81,14	200	17,41
– в городских округах и городских поселениях	8000	34,45	3200	17,31	-4800	-17,14
Некоммерческие объединения граждан (всего), в т.ч.:	79,8	0,34	76,3	0,41	-3,5	0,07
– садоводческие	73,3	0,32	67,2	0,36	-6,1	0,05
– огороднические	5,5	0,02	3	0,02	-2,5	-0,01
– дачные	1	0,004	6,1	0,03	5,1	0,03
Всего организаций	23224,1	100	18487,3	100		

*\*Расчитано по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г. Предварительные итоги: Статистический бюллетень / Федеральная служба государственной статистики. М: ИИЦ «Статистика России», 2016.*

Для успешного функционирования сельскохозяйственные предприятия должны обладать капиталом в необходимых для этого объемах. Под капиталом (лат. capitalis – главный, доминирующий, основной) в экономической литературе принято понимать совокупность активов (имущество), используемого для производства товаров, оказания услуг с целью получения доходов и прибыли. В зависимости от того, кто является собственником, тех или иных активов (факторов производства) различают собственный капитал и заёмный. Собственный капитал представляет собой разницу между стоимостью активов (требований) и пассивов (обязательств) предприятия. Заёмный капитал представлен кредитами банков, займами юридических и физических лиц, а также кредиторской задолженностью, фактически являющийся суррогатной формой принудительного кредита, займа, как правило, на беспроцентной (бесплатной) основе [3].

Теоретические основы кругооборота капитала, а также его общие закономерности были рассмотрены К. Марксом в его фундаментальном труде «Капитал». Он разделял торговый капитал и промышленный капитал. Под промышленным капиталом он понимал капитал в любых отраслях, в том числе в промышленности и сельском хозяйстве, поэтому считаем, что более правильно использовать термин «совокупный капитал» любого отраслевого предприятия.

Совокупный капитал предприятия включает три формы: денежный, производительный и товарный капиталы, соответствующие одноименным стадиям. На первой стадии деньги принимают форму товарных запасов. На второй – осуществление непосредственного процесса производства: в результате чего происходит создание готового продукта и постепенное нарастание затрат, связанных с его производством. На третьей стадии формируются запасы готовой продукции и осуществляется ее реализация потребителю. Полученная денежная выручка восстанавливает ранее авансированный на первой стадии кругооборота денежный капитал. Таким образом, в процессе кругооборота капитал последовательно меняет свою натурально-вещественную форму, денежную на товарную в виде производственных запасов, а затем в виде незавершенного производства и готовой конечной продукции. После реализации последней, он вновь принимает денежную форму.

Успешное функционирование всех категорий товаропроизводителей АПК требует финансового обеспечения их деятельности с учетом особенностей кругооборота капитала. Последнему в сельском хозяйстве присущи: 1) сезонный характер производства и осуществление основных видов сельскохозяйственных работ в строго определенных периоды года; 2) сезонный и длительный характер производства и хранения продовольствия в сыром и переработанном виде, вплоть до урожая следующего года; 3) влияние на результаты аграрного производства природно-климатических и биологических условий; 4) необходимость эффек-

тивного использования основного средства аграрного производства – земельных угодий, поддержание их качества; 5) необходимость проведения работ по орошению земель (особенно в засушливых регионах).

Другая особенность кругооборота капитала сельскохозяйственного предприятия связана со спецификой завершения кругооборота его капитала в результате реализации разным категориям потребителей продовольствия: предприятиям перерабатывающей промышленности, заготовительным организациям, оптово-розничной торговой сети, а также непосредственно населению на городских сельскохозяйственных рынках. Однако, это требует ускоренного развития и роста объема производственных мощностей перерабатывающих предприятий, элеваторов, холодильников, хранилищ, а также облегчения доступа сельхозтоваропроизводителей всех категорий в ритейлерскую сеть и на сельскохозяйственные рынки. В первых случаях происходит оптовый сбыт продукции сельхозтоваропроизводителей (предприятиям пищевой промышленности и заготовительным организациям). Во втором случае, мелкооптовый сбыт (ритейлерская сеть) и розничная продажа непосредственно населению на сельскохозяйственных рынках. Этим определяются особенности объема и структуры денежных потоков, поступающих в безналичной и наличной формах на расчетные счета в коммерческих банках.

Движение капитала предприятия, независимо от источника формирования (собственного и заемного), осуществляется как оборот совокупности всех имеющихся в его распоряжении ресурсов. Однако, нормальный кругооборот капитала возможен лишь при наличии определенного минимального объема, необходимого для процесса производства и реализации продукции. В этих условиях важная роль принадлежит не только кредиту, но и собственному капиталу, в том числе собственным оборотным средствам. В экономической литературе отмечается три варианта определения фактического наличия собственных оборотных средств предприятия [1, с. 62]. Первый вариант (наиболее распространенный) предусматривает определение наличия собственных оборотных средств, как разницу между итогами раздела III пассива баланса «Капитал и резервы» и итога I раздела актива баланса «Внеоборотные активы». Однако на практике часть внеоборотных активов формируется за счет долгосрочных кредитов банков и других видов долгосрочных вложений. Поэтому, второй вариант определения наличия собственных оборотных средств предполагает (при том же алгоритме расчетов, что и в предыдущем варианте) увеличение итога III раздела пассива баланса «Капитал и резервы» на сумму итога IV раздела «Долгосрочные обязательства». Вместе с тем следует учитывать возможность (хотя и в современных условиях очень редко) предоставления долгосрочных кредитов в оборотные средства. Третий вариант предусматривает определение наличия собственных оборотных средств как разницу итогов II раздела актива баланса «Оборотные активы» и раздела V пассива баланса «Краткосрочные обязательства». При этом следует иметь в виду, что часть краткосрочных кредитов может быть связана с банковской ссудой на приобретение основных фондов, а часть кредиторской задолженности обусловленной задолженностью предприятия перед поставщиками машин, оборудования и др. внеоборотных активов.

Проведем анализ структуры и источников формирования капитала сельскохозяйственного предприятия ООО «Ленинское знамя» Азовского района Ростовской области (таблица 2 -3)

**Таблица 2**  
**Совокупный капитал ООО «Ленинское знамя» за 2014-2016 гг., в тыс. руб.**

Показатель	2016	2015	2014
1. Совокупный капитал, всего	330 103	365 086	363 750
Уд вес, в %	100	100	100
В т.ч:			
1.1 Внеоборотные активы	207 429	167 051	193 405
Уд. вес, в %	62,84%	45,76%	53,17%

Показатель	2016	2015	2014
Из них:			
Основные средства	206 539	166 007	190 615
Уд вес, в %	62,57%	45,47%	52,40%
Финансовые вложения	889	889	889
Уд вес, в %	0,27%	0,24%	0,24%
Прочие внеоборотные активы	1	155	1 901
Уд вес, в %	0,0003%	0,04%	0,52%
1.2 Оборотные активы	122 674	198 035	170 345
Уд. вес, в %	37,16%	54,24%	46,83%
Из них:			
Запасы	117 623	164 843	165 783
Уд вес, в %	35,63%	45,15%	45,58%
Дебиторская задолженность	3 711	11 429	2 004
Уд вес, в %	1,12%	3,13%	0,55%
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 278	21 731	2 558
Уд вес, в %	0,39%	5,95%	0,70%
Прочие оборотные активы	62	32	-
Уд вес, в %	0,02%	0,01%	0,00%

Анализ структуры капитала показал, что доля внеоборотных активов в совокупном капитале за анализируемый период колебалась от 45,76 до 62,84%, в т.ч. основные средства в диапазоне от 45,47 до 62,57%, финансовые вложения – от 0,24 до 0,27%, прочие внеоборотные активы – от 0 до 0,52%. Удельный вес оборотных активов в совокупном капитале колебался в диапазоне от 37,16 до 54,24%, в т.ч. запасы – от 35,63 до 45,58%, дебиторская задолженность – от 0,55 до 3,13%, денежные средства и денежные эквиваленты – от 0,39 до 5,95%, прочие оборотные активы – от 0 до 0,02%.

Анализ структуры источников формирования капитала показал, что капитал и резервы компании колеблются, показывая в 2014-2015 гг. отрицательную динамику (таблица 3). На первом месте в структуре источников формирования совокупного капитала сельхозпредприятия занимают собственные ресурсы. На долю капитала и резервов приходилось от 42,67 до 47,24%, в т.ч. на долю уставного капитала – от 2,10 до 2,32%, резервного капитала – от 0 до 29,21%, нераспределенной прибыли – от 13,72 до 44,93%.

**Таблица 3**

**Источники формирования капитала ООО «Ленинское знамя»  
за 2014-2016 гг., в тыс. руб.**

Показатель	2016	2015	2014
2. Источники формирования капитала	330 103	365 086	363 750
Уд вес, в %	100	100	100
2.1 Капитал и резервы	155 950	155 776	163 811
Уд вес, в %	47,24%	42,67%	45,03%
Из них:			
Уставный капитал	7 649	7 649	7 649
Уд вес, в %	2,32%	2,10%	2,10%
Резервный капитал	-	-	106 259
Уд вес, в %	0,00%	0,00%	29,21%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	148 301	148 308	49 903
Уд вес, в %	44,93%	40,62%	13,72%
2.2 Долгосрочные обязательства	137 801	128 758	120 194
Уд вес, в %	41,74%	35,27%	33,04%

Показатель	2016	2015	2014
Из них:			
Заемные средства	76 442	92 622	79 330
Уд вес, в %	23,16%	25,37%	21,81%
Прочие обязательства	61 359	36 136	40 864
Уд вес, в %	18,59%	9,90%	11,23%
2.3 Краткосрочные обязательства	36 352	80 552	79745
Уд вес, в %	11,01%	22,06%	21,92%
Заемные средства	28 027	73 540	61 818
Уд вес, в %	8,49%	20,14%	16,99%
Кредиторская задолженность	8 325	7 012	17 927
Уд вес, в %	2,52%	1,92%	4,93%

Удельный вес долгосрочных обязательств наблюдался в диапазоне от 33,04 до 41,74%, в т.ч. заемные средств – от 21,81 до 25,37%. На долю краткосрочных обязательств приходилось от 11,01 до 22,06%, в т.ч. заемные средства – от 8,49 до 20,14%, на долю кредиторской задолженности – от 1,92 до 4,93%.

Таким образом, на долгосрочные и краткосрочные обязательства приходится более 50% источников формирования капитала. Следовательно, нормальный ход кругооборота ООО «Ленинское знамя» не может быть обеспечен без долгосрочного и краткосрочного банковского кредита и привлеченных средств.

Важная роль кредита заключается в восполнении недостающего объема капитала предприятия, в том числе оборотных средств, необходимых для обеспечения начала и непрерывности кругооборота капитала. В сельском хозяйстве особенно важен принцип своевременности предоставления кредита в сроки, предвещающие проведение основных видов сельскохозяйственных работ (посев, уход за растениями, уборка урожая). В этих случаях кредит используется для покупки семян и посадочного материала, горюче-смазочных материалов, топлива, удобрений, ядохимикатов, средств борьбы с вредителями, на оплату труда сельскохозяйственных работников. Несвоевременное проведение этих работ в случае позднего предоставления кредита может приводить к полной или частичной потере урожая, а следовательно, к убыточности сельскохозяйственных предприятий, ухудшению их финансового состояния и в конечном итоге – банкротству.

Отказ в предоставлении кредитов сельскохозяйственным предприятиям приводит к недопроизводству продовольственных товарных фондов в стране, снижению эффективности сельскохозяйственного производства, срыву мероприятий по импортозамещению и грозит утратой российскими сельхозтоваропроизводителями отечественного продовольственного рынка (как это имело место в РФ в 90-х годах).

В современных условиях начавшегося подъема сельского хозяйства (в 2016 г. темп прироста объема сельскохозяйственного производства составил 4,8%) необходимо обеспечивать сплошное кредитование сельхозтоваропроизводителей (а не выборочное селекционное, как нередко имеет место во взаимоотношении коммерческих банков и сельхозпредприятий). Необходимо внедрять механизм антикризисного, оздоровляющего кредитования предприятий (даже находящихся в тяжелом финансовом положении) на цели проведения основных видов полевых работ под жестким контролем банка за целевым использованием и возвратностью кредита. В качестве залога использовать не только земельные угодья и иное движимое и недвижимое имущество, продуктивный рабочий скот, но и будущий урожай. Кроме того, для обеспечения возвратности кредита сельхозпредприятий необходимо обеспечить предоставление кредитов заготовительным организациям и перерабатывающим предприятиям банковского кредита на заготовку и переработку сельскохозяйственного сырья. Такое кредитование сельхозпредприятий, заготовителей и переработчиков требует внедрения системы отраслевого и межотраслевого планирования деятельности предприятий АПК, а на этой основе – кредитного планирования.

Для усиления роли кредита в кругообороте капитала сельскохозяйственных предприятий и АПК в целом следует реформировать банковскую систему РФ, сформировав Государственную Финансово-кредитную Агропромышленную Корпорацию (ГФКАК) [7]. Она должна обеспечивать финансирование кредитования деятельности своих клиентов – АПК в целом и каждого отдельного предприятия. Такая корпорация должна сконцентрировать бюджетные средства и кредитные ресурсы, предназначенные для финансирования и кредитования предприятий АПК, осуществлять финансирование, краткосрочное и долгосрочное кредитование по текущей и инвестиционной деятельности, контролировать целевой характер, эффективность использования и возвратность кредита и бюджетных средств.

Для кредитования всех звеньев АПК в Государственной Финансово-Кредитной Агропромышленной Корпорации следует создать Специальный Фонд Антикризисного Льготного Кредитования (СФАЛК), формируемый за счет бюджетных источников и ресурсов предприятий АПК. Получение бюджетных средств Корпорации будет осуществляться через Казначейство РФ. Использование бюджетных средств, как источника кредитования АПК, создаст возможность снижения процентной ставки до 1-3% годовых. Контроль за сохранностью, возвратностью и эффективным использованием бюджетных средств будет осуществляться совместно ГФКАК и Казначейством РФ. ГФКАК будет иметь свои отделения во всех регионах РФ и осуществлять кредитное планирование предприятий отраслей АПК. Системное льготное кредитование АПК ГФКАК через СФАЛК будет способствовать усилению роли кредита в кругообороте капитала сельского хозяйства и АПК в целом, повышению их эффективности и конкурентоспособности, импортозамещению и усилению экспортного потенциала страны.

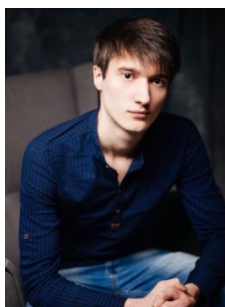
#### **Библиографический список**

1. Глазунов М.И. Концепция собственных оборотных средств // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №11.
2. К. Маркс «Капитал» Т.3 М.: Полиздат. 1983.
3. Меликов Ю.И. Черский Б.В. О сущности и структуре собственного и заёмного капитала. Ч.3 / Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. с. 267.
4. Меликов Ю.И. Актуальные вопросы теории кредита// Новое прочтение теории кредита и банков // под редакцией профессора И.В. Ларионовой. М:КНОРУС. 2017.
5. Меликов Ю.И. Антикризисный потенциал кредита// Terra Economicus. 2009. Т. 7 № 2-2.
6. Меликов Ю. И. Влияние сезонных факторов на кругооборот капитала и организации финансово – кредитных отношений АПК//Вестник РГЭУ (РИНХ).-2011.-№3.-С.93-103
7. Меликов Ю.И. О выборе вектора развития банковской системы РФ, влияющего на экономический рост // Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности. Краснодар. 2017. Финансовый Университет При Правительстве РФ, НИИ Экономики ЮФО.
8. Меликов Ю. И., Кругооборот капитала АПК РФ и кредит// Финансовые исследования. – 2011. – №1 (30). – С. 34-41.
9. Меликов Ю. И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК// TERRA ECONOMICUS . – 2011. – №3. – Т.9. – Ч.2. – С.60-64
10. Меликов Ю. И. Усиление роли кредита в управлении развитием АПК// Финансовые исследования. – 2015. – №4 (49). – С. 135-145.
11. Меликов Ю. И. Финансово – кредитное воздействие на развитие АПК в условиях ВТО // TERRA ECONOMICUS . – 2013. – №3. – Т.11. – Ч.3. – С.160-164
12. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 г. Предварительные итоги: Статистический бюллетень / Федеральная служба государственной статистики. М: ИИЦ «Статистика России», 2016.
13. Отчетность ООО «Ленинское знамя» за 2014-2016 гг.

## Роль процентной политики в развитии сельского хозяйства



**Меликов Юрий Иосифович**  
к.э.н., доцент, профессор кафедры  
«Банковское дело»



**Меджидов Тимур Билалович**  
гр. ЭК827, МП «Банки и банковская  
деятельность»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

Целью статьи является анализ влияния процентной политики развитие сельского хозяйства и АПК. Используются методы группировок и сравнительного анализа. В статье рассматривается содержание процентной политики как элемента денежно-кредитной политики и её влияние на экономический рост. Рассматриваются её альтернативные виды – политика экспансии и рестрикции. Показана процентная политика РФ в период с 1992-2017 гг. и её влияние на развитие сельского хозяйства и АПК. Обосновывается необходимость резкого снижения процентных ставок по банковским кредитам сельскому хозяйству до уровня 1-2% годовых.

### ABSTRACT

The purpose of the article is to analyze the influence of interest-based policies on the development of agriculture and agribusiness. The methods of grouping and comparative analysis are used. The article examines the content of interest policy as an element of monetary policy and its impact on economic growth. We consider its alternative types – the policy of expansion and restriction. The percentage policy of the Russian Federation in the period from 1992-2017 is shown. And its impact on the development of agriculture and agribusiness. The necessity of sharp reduction of interest rates on bank loans to agriculture to the level of 1-2% per annum is substantiated.

**Ключевые слова:** процентная политика, сельское хозяйство, процент, сельскохозяйственное предприятие, кредит.

**Keywords:** interest policy, agriculture, interest, agricultural enterprise, credit.

Процентная политика является составным и важным элементом денежно-кредитной политики, проводимой государством в целях воздействия на развитие экономики. Международная практика выделяет два основных варианта денежно-кредитной политики, направленных либо на стимулирование экономического роста (достижение деловой активности, роста ВВП, занятости населения), либо на охлаждение экономики, сдерживание её развития (торможение деловой активности, снижение уровня занятости населения и темпов роста ВВП). Первый вариант денежно-кредитной политики получил название экспансионистской и предусматривает рост объема денежной массы в экономике кредитования, при одновремен-

ном снижении процентной ставки по банковским кредитам. Используются для вывода капиталистической (рыночной) экономики из кризиса, застоя, депрессии, признаков спада производства, снижения безработицы и увеличения занятости населения. Побочным негативным результатом такой политики могут быть инфляционные явления. Рост объема дешевых денег двояко влияет на валютный курс национальной валюты: инфляция и рост объема денежной массы вызывает тенденцию его снижения, а рост экономики и ВВП способствует тенденции укрепления национальной валюты и повышения её курса.

Второй вариант денежно-кредитной политики, получивший название рестрикционной, используется при перегреве экономики, когда все имеющиеся материальные, трудовые и финансовые ресурсы уже вовлечены в процессы производства, а вспышка инфляционных процессов требует их обуздания. Такая денежно-кредитная политика предполагает меры по снижению объема и удорожанию денежной массы и кредитов в экономике, рост процентных ставок по банковским кредитам. Побочным негативным результатом рестрикционной денежно-кредитной политики является снижение деловой активности, занятости населения, рост безработицы и снижение темпов роста ВВП.

Таким образом, государственная процентная политика, как элемент денежно-кредитной политики, вызывая удешевление или удорожание кредитов для хозяйствующих субъектов, оказывает бесспорное активное воздействие на темпы развития рыночной экономики в целом и её отдельных отраслей, включая сельское хозяйство и АПК. При этом следует учитывать, что степень воздействия процентной политики по банковским кредитам во многом зависит от финансового-экономического состояния предприятий – субъектов рыночных отношений. При высоком уровне обеспеченности предприятий собственными финансовыми ресурсами, степень влияния процентной политики на развитие экономики при прочих равных условиях ниже, а при остром дефиците и недостатке собственных финансовых ресурсов наоборот выше. Особенно высокая зависимость возникает у предприятий и отраслей, нуждающихся в модернизации производства, строительстве и вводе в эксплуатацию новых производственных мощностей, то есть осуществляющих инвестиции на длительный срок, что требует «длинных» и «дешевых» заемных средств. Такая зависимость возникает у предприятий только начинающих свою деятельность и испытывающих нужду в заемных денежных средствах для стартапа. Кроме того, повышенная зависимость имеет место у предприятий и отраслей, развивающихся и осуществляющих расширенное воспроизводство. Воздействие правильной процентной политики необходимо также для сферы транспорта, строительства, коммуникаций, ЖКХ, городской и сельской инфраструктуры, определяющих социально-бытовые условия жизнедеятельности населения городской и сельской местности. В этой связи, важное значение приобретает правильный выбор варианта государственной денежно-кредитной, в том числе процентной политики страны, направленной на экономический рост, достижения полной занятости населения, роста его доходов, улучшение производственных и социально-бытовых условий.

Ведущие западные страны (США, ЕС и др.) в период финансово-экономического кризиса проводят политику «количественного смягчения» (т.е. экспансии), увеличивая объем денежной массы и снижая процентные ставки по кредитам, однако, в противоположность этому, СССР (с 1985 г.) и РФ (с 1992 г.) проводят политику рестрикции (по сдерживанию уровня монетизации экономики, который в разы ниже, чем в развитых странах). В СССР с 1985 г. проводилось снижение объемов кредитов народному хозяйству под красивым девизом «повышение эффективности кредита», но при этом уровень процентной ставки практически не повышался, не подвергался существенным изменениям. В противоположность этому в РФ с 1992 г. были сняты ограничения на уровень процентных ставок по кредитам коммерческих банков, ориентиром для последних стала ставка рефинансирования (учетная ставка ЦБ РФ), которая на протяжении 25 лет сохранялась на высоком уровне, что являлось тормозом для развития экономики в целом и сельского хозяйства в частности.

Ставка рефинансирования (учетная процентная ставка) трактуется ЦБ РФ, как ставка процента при предоставлении ЦБ кредитов коммерческим банкам. Помимо этого, она ис-

пользуется для целей налогообложения и вычисления штрафов и пени. Исторически, она была введена в начале января 1992 г. и официально действовала на протяжении 25 лет вплоть до начала января 2016 г. (табл. 1).

*Таблица 1*

**Ставка рефинансирования ЦБ РФ в период 1992-2016 гг.**

Дата	Динамика (в %)	Темпы изменения, в % к пред. периоду	Дата	Динамика (в %)	Темпы изменения, в % к пред. периоду
1.01.1992 г. – 9.04.1992 г.	20	-	24.01.2000 г. – 6.03.2000 г.	45	-10
10.04.1992 г. – 22.05.1992 г.	50	30	10.06.1999г. – 23.01.2000г.	55	10
23.05.1992 г. – 29.03.1993 г.	80	30	7.03.2000 г. – 20.03.2000 г.	38	-17
30.03.1993 г. – 1.06.1993 г.	100	20	21.03.2000 г. – 9.07.2000 г.	33	-5
2.06.1993 г. – 21.06.1993 г.	110	10	10.07.2000 г. – 3.11.2000 г.	28	-5
22.06.1993 г. – 28.06.1993 г.	120	10	4.11.2000 г. – 8.04.2002 г.	25	-3
29.06.1993 г. – 14.07.1993 г.	140	20	9.04.2002 г. – 6.08.2002 г.	23	-2
15.07.1993 г. – 22.09.1993 г.	170	30	7.08.2002 г. – 16.02.2003 г.	21	-2
23.09.1993 г. – 14.10.1993 г.	180	10	17.02.2003 г. – 20.06.2003 г.	18	-3
15.10.1993 г. – 28.04.1994 г.	210	30	21.06.2003 г. – 14.01.2004 г.	16	-2
29.04.1994 г. – 16.05.1994 г.	205	-5	15.01.2004 г. – 14.06.2004 г.	14	-2
17.05.1994 г. – 1.06.1994 г.	200	-5	15.06.2004 г. – 25.12.2005 г.	13	-1
2.06.1994 г. – 21.06.1994 г.	185	-15	26.12.2005 г. – 25.06.2006 г.	12	-1
22.06.1994 г. – 29.06.1994 г.	170	-15	26.06.2006 г. – 22.10.2006 г.	11,5	-0,5
30.06.1994 г. – 31.07.1994 г.	155	-15	23.10.2006 г. – 28.01.2007 г.	11	-0,5
1.08.1994 г. – 22.08.1994 г.	150	-5	29.01.2007 г. – 18.06.2007 г.	10,5	-0,5
23.08.1994 г. – 11.10.1994 г.	130	-20	19.06.2007 г. – 3.02.2008 г.	10	-0,5
12.10.1994 г. – 16.11.1994 г.	170	40	4.02.2008 г. – 28.04.2008 г.	10,25	0,25
17.11.1994 г. – 5.01.1995 г.	180	10	29.04.2008 г. – 9.06.2008 г.	10,5	0,25
6.01.1995 г. – 15.05.1995 г.	200	20	10.06.2008 г. – 13.07.2008 г.	10,75	0,25
16.05.1995 г. – 18.06.1995 г.	195	-5	14.07.2008 г. – 11.11.2008 г.	11	0,25
19.06.1995 г. – 23.10.1995 г.	180	-15	12.11.2008 г. – 30.11.2008 г.	12	1
24.10.1995 г. – 30.11.1995 г.	170	-10	1.12.2008 г. – 23.04.2009 г.	13	1
1.12.1995 г. – 9.02.1996 г.	160	-10	24.04.2009 г. – 13.05.2009 г.	12,5	-0,5
10.02.1996 г. – 23.07.1996 г.	120	-40	14.05.2009 г. – 4.06.2009 г.	12	-0,5
24.07.1996 г. – 18.08.1996 г.	110	-10	5.06.2009 г. – 12.07.2009 г.	11,5	-0,5
19.08.1996 г. – 20.10.1996 г.	80	-30	13.07.2009 г. – 9.08.2009 г.	11	-0,5
21.10.1996 г. – 1.12.1996 г.	60	-20	10.08.2009 г. – 14.09.2009 г.	10,75	-0,25
2.12.1996 г. – 9.02.1997 г.	48	-12	15.09.2009 г. – 29.09.2009 г.	10,5	-0,25
10.02.1997 г. – 27.04.1997 г.	42	-6	30.09.2009 г. – 29.10.2009 г.	10	-0,5
28.04.1997 г. – 15.06.1997 г.	36	-6	30.10.2009 г. – 24.11.2009 г.	9,5	-0,5
16.06.1997 г. – 5.10.1997 г.	24	-12	25.11.2009 г. – 27.12.2009 г.	9	-0,5
6.10.1997 г. – 10.11.1997 г.	21	-3	28.12.2009 г. – 23.02.2010 г.	8,75	-0,25
11.11.1997 г. – 1.02.1998 г.	28	7	24.02.2010 г. – 28.03.2010 г.	8,5	-0,25
2.02.1998 г. – 16.02.1998 г.	42	14	29.03.2010 г. – 29.04.2010 г.	8,25	-0,25
17.02.1998 г. – 1.03.1998 г.	39	-3	30.04.2010 г. – 31.05.2010 г.	8	-0,25
2.03.1998 г. – 15.03.1998 г.	36	-3	1.06.2010 г. – 27.02.2011 г.	7,75	-0,25
16.03.1998 г. – 18.05.1998 г.	30	-6	28.02.2011 г. – 2.05.2011 г.	8	0,25
19.05.1998 г. – 26.05.1998 г.	50	20	3.05.2011 г. – 25.12.2011 г.	8,25	0,25
27.05.1998 г. – 4.06.1998 г.	150	100	26.12.2011 г. – 13.09.2012 г.	8	-0,25
5.06.1998 г. – 28.06.1998 г.	60	-90	3.05.2011 г. – 25.12.2011 г.	8,25	0,25
29.06.1998 г. – 23.07.1998 г.	80	20	26.12.2011 г. – 13.09.2012 г.	8	-0,25
24.07.1998 г. – 9.06.1999 г.	60	-20	14.09.2012 г. – 31.12.2015 г.	8,25	0,25
10.06.1999 г. – 23.01.2000 г.	55	-5			



На протяжении 25 лет наблюдалось колебание ставки рефинансирования в РФ. Рост процентной ставки колебался в рамках от 8 до 210%. Наиболее высокий уровень ставки рефинансирования наблюдался в период с 1.01.1992 до 16.02.2003 – с 20 до 210%, начиная с 17.02.2003 г. она начала снижаться. В итоге в период с 14.09.2012 г. по 31.12.2015 г. она приняла значение, равное 8,25%. Банк России ввел 13.09.2013 г. в качестве основного индикатора денежно-кредитной политики – ключевую ставку (таблица 2). С 1 января 2016 г. значение ставки рефинансирования приравнено к значению ключевой ставки.

**Таблица 2**

**Ключевая ставка ЦБ РФ за 2014-2017 гг.**

Дата	Динамика (в %)	Дата	Динамика (в %)
13.09.2013 г. – 2.03.2014 г.	5,50	16.03.2015 г. – 4.05.2015 г.	14,00
3.03.2014 г. – 27.04.2014 г.	7,00	5.05.2015 г. – 15.06.2015 г.	12,50
28.04.2014 г. – 27.07.2014 г.	7,50	16.06.2015 г. – 2.08.2015 г.	11,50
28.07.2014 г. – 4.11.2014 г.	8,00	3.08.2015 г. – 13.06.2016 г.	11,00
5.11.2014 г. – 11.12.2014 г.	9,50	14.06.2016 г. – 18.09.2016 г.	10,50
12.12.2014 г. – 15.12.2014 г.	10,50	19.09.2016 г. – 26.03.2017 г.	10,00
16.12.2014 г. – 1.02.2015 г.	17,00	27.03.2017 г.	9,75
2.02.2015 г. – 15.03.2015 г.	15,00		

С момента введения ключевой ставки, она показывала стабильный рост с 5,5 до 17%. Затем происходили колебания ставки с 9,75 до 15% и на данный момент значение ключевой ставки приняло значение 9,75%. Уровень рентабельности сельскохозяйственных предприятий на данный момент находится на низком уровне (таблица 3), и действующие процентные ставки по кредитам намного превышают доходы предприятий и вызывают изъятие оборотных средств в пользу банков. По этой причине приемлемый для сельского хозяйства уровень процентной ставки не должен превышать 3-5% годовых.

**Таблица 3**

**Уровень рентабельности сельскохозяйственной деятельности**

Период	Уровень рентабельности с субсидиями, в %	Уровень рентабельности (за искл. субсидий), в %
2004г.	10,5	5,3
2005г.	7,8	2,1
2006г.	9,9	2,6
2007г.	16,7	7,9
2008г.	14,8	2,2
2009г.	9,4	-3,2
2010г.	8,3	-5,4
2011г.	11,8	-0,4
2012г.	12,1	1,4
2013г.	7,3	-5,2
2014г.	16,1	6,3
2015г.	20,3	11,8

Уровень рентабельности на низком уровне (таблица 3) и действующие процентные ставки по кредитам намного превышают доходы предприятий и вызывают изъятие оборотных средств в пользу банков. По этой причине приемлемый для сельского хозяйства уровень процентной ставки не должен превышать 3-5% годовых. Около  $\frac{3}{4}$  сельскохозяйственных предприятий (таблица 4) являются прибыльными за этот период и примерно  $\frac{1}{4}$  – убыточными. Однако в 2015-2016 гг. в условиях импортозамещения и активизации государственной

финансово-кредитной поддержки сельхозтоваропроизводителей количество прибыльных предприятий возросло с 71,9 до 74,0%.

**Таблица 4**

**Доля организаций, получивших прибыль (убыток) за 2012-16 гг.**

Год	Доля прибыльных организаций	Доля убыточных организаций	Сальдо предпр. с/х, в млрд
2012	76,4	23,6	+7,99
2013	77,7	22,3	+5,9
2014	75,4	24,6	+6,92
2015	71,9	28,1	+257,75
2016	74,0	26,0	+266,6

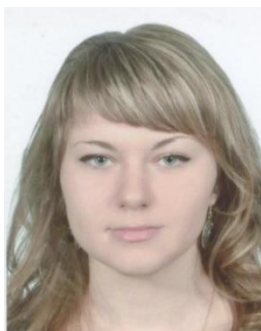
Процентные политики СССР и РФ в отношении сельского хозяйства претерпевала существенные изменения. В советский период процентные ставки по кредитам Госбанка СССР (а с 1987 г.) Агропромбанка СССР были низкие и составляли 1-2% годовых по плановым срочным ссудам. С 1992 г. были сняты ограничения на процентные ставки коммерческих банков при кредитовании. Вместе с тем в отношении сельского хозяйства применялся механизм централизованного кредитования в период с 1992 по 1994 гг. по субсидированную из бюджета ставку. Последняя составляла в 1992 г. 8% для КФХ и 28% для сельхозпредприятий. В последующем, была введена единая ставка для КФХ и сельхозпредприятий, а их кредитование стало осуществляться по ставке рефинансирования.

С 1995 по 1996 гг. осуществляется товарное кредитование на проведение полевых работ. С 1997 по 1999 гг. вводится порядок льготного кредитования из Спецфонда, сформированного за счет бюджетных источников по ставке  $\frac{1}{4}$  ставки рефинансирования плюс увеличенной на маржу Агропромбанку, а затем АКБ «СБС-Агро» (вначале 4, а затем 3%). В начале 2000-х г. по настоящее время используется режим субсидирования процентных ставок для сельхозтоваропроизводителей. С 1 января 2017 г. введены новые правила субсидирования кредитов, предоставляемые банками сельхозпредприятиям и организациям АПК под 1-5% годовых. Преимущество нового порядка субсидирования заключается в следующем: 1) взамен разных введена единая ставка субсидирования; 2) упрощен механизм предоставления льготных кредитов; 3) предусмотрена доля малого бизнеса в субсидиях (не менее 20%); 4) субсидии выплачиваются Казначейством РФ банку в размере ключевой ставки ЦБ РФ. По заявлению Министра Сельского хозяйства РФ Ткачева за последние три месяца выдано свыше 10 млрд. рублей таких кредитов сельхозтоваропроизводителям. Вместе с тем, практика выявила следующие недостатки: 1) факты необоснованных отказов в предоставлении сельхозтоваропроизводителям субсидированного кредита; 2) окончательное решение о целесообразности предоставления этого кредита выносит Министерство сельского хозяйства РФ; 3) ограниченность объема субсидирования хозяйств установленным лимитом, что не позволяет удовлетворять заявки сельхозтоваропроизводителей, в силу этого банки предлагают им кредитоваться на стандартных условиях; 4) выдача субсидированных кредитов происходит через уполномоченные банки, с которыми Минсельхоз РФ заключает соответствующее соглашение. По нашему мнению, дальнейшее совершенствование государственной процентной политики в отношении сельского хозяйства должно предусматривать льготное субсидированное кредитование практически всех товаропроизводителей РФ при условии обеспечения целевого эффективного использования и возвратности кредита. Кредитовать предприятия следует из специально созданного фонда за счет бюджетных средств с уплатой банку не всей суммы субсидирования в пределах ключевой ставки, а лишь маржи 2-3% за исполнение функций кредитного оператора. В противном случае имеет место фактическое субсидирование не товаропроизводителя (прямое или косвенное), а коммерческого банка и его доходов. Правильно организованное государственная процентная политика будет способствовать ускоренному развитию сельского хозяйства.

### Библиографический список

1. Данные Центрального Банка РФ за 2012-2016 гг.
2. Данные Федеральной Службы Государственной Статистики за 2012-2016 гг.
3. Лишанский М.Л., Маслова И.Б. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий. М: ИНИТИ, 2000.
4. Меликов Ю.И. Актуальные вопросы теории кредита// Новое прочтение теории кредита и банков // под редакцией профессора И.В. Ларионовой. М:КНОРУС. 2017.
5. Меликов Ю.И. Антикризисный потенциал кредита// Terra Economicus. 2009. Т. 7 № 2-2.
6. Меликов Ю.И. О выборе вектора развития банковской системы РФ, влияющего на экономический рост // Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности. Краснодар. 2017.
7. Меликов Ю. И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК// TERRA ECONOMICUS. 2011. №3. Т.9. Ч.2. С.60-64
8. Меликов Ю. И. Усиление роли кредита в управлении развитием АПК// Финансовые исследования. 2015. №4 (49). С. 135-145.
9. Меликов Ю. И. Финансово-кредитное воздействие на развитие АПК в условиях ВТО // TERRA ECONOMICUS. 2013. №3. Т.11. Ч.3. С.160-164

### Перспективные направления внешнеторгового сотрудничества Ростовской области с азиатскими партнерами (на примере ООО «Ростсельмаш»)



*Мирошниченко Евгения Валерьевна  
гр. ЭК-821, МП «Международная экономика»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

В статье анализируется состояние внешней торговли в России в 2016 году, её динамика по сравнению с 2015, ключевые страны-партнеры по внешней торговле. Особое внимание уделяется исследованию внешнеторгового оборота главных партнеров Ростовской области. В качестве примера ростовского предприятия, развивающего внешнеэкономические связи, выбран завод по производству сельскохозяйственной машиностроительной продукции ООО «КЗ «Ростсельмаш», рассматриваются перспективы его внешнеэкономического сотрудничества.

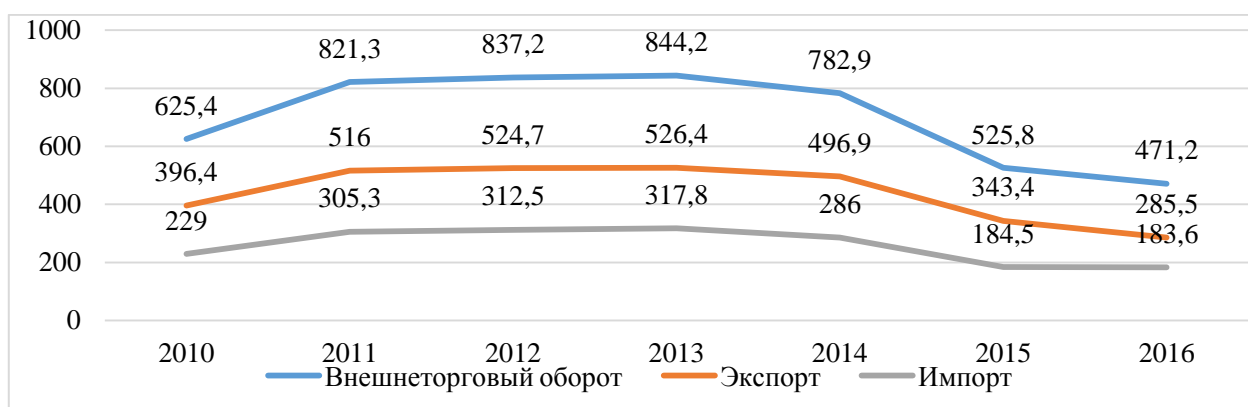
#### ABSTRACT

The article analyzes the state of foreign trade in Russia in 2016, its dynamics compared to 2015, the key partner countries for foreign trade. Particular attention is paid to the research of foreign trade turnover of the main partners of the Rostov region. As an example of the Rostov enterprise developing foreign economic relations, the plant for the production of agricultural machine-building products of LLC «KZ «Rostselmash» has been selected, prospects for its foreign economic cooperation are being considered.

**Ключевые слова:** внешнеторговый оборот, страны Азии, Китай, внешнеторговые отношения, экспорт, импорт.

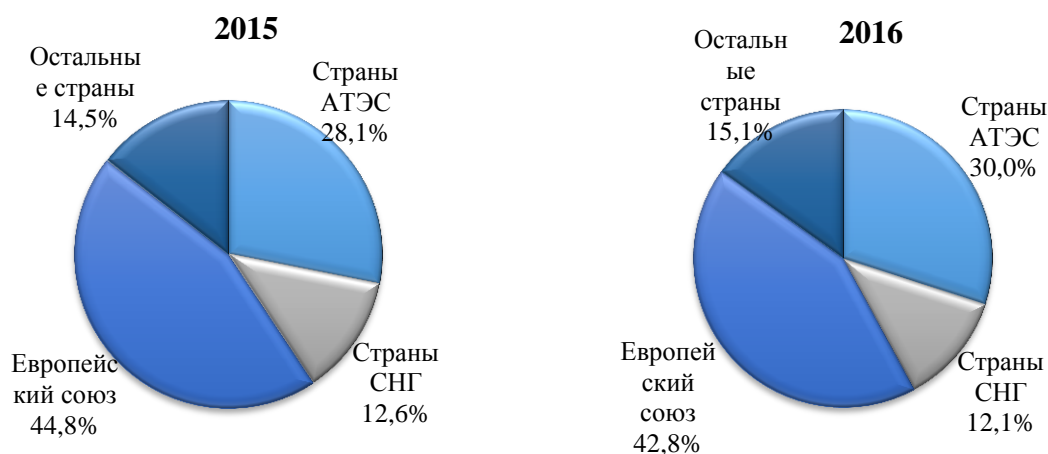
**Keywords:** foreign trade turnover, Asian countries, China, foreign trade relations, exports, imports.

Россия выступает активным участником внешнеэкономической деятельности, при этом ключевой формой ее реализации выступает внешняя торговля. В последние годы внешняя торговля в России претерпевает сложный период. По данным Федеральной таможенной службы, российский внешнеторговый оборот в 2016 году составил 471,2 млрд. долларов, сократившись по сравнению с 2015 годом на 11,2%. Данная тенденция связана с рядом негативных экономических и политических факторов, в ряде которых: нестабильность курса рубля, падение цен на нефть из-за избыточного предложения на мировом рынке нефти и дальнейшего наращивания темпов добычи со стороны стран-членов ОПЕК, санкции и контрсанкции, осложнение отношений со странами – торговыми партнерами, что отрицательно сказалось на всех сферах государства. Объемы экспорта и импорта в 2016 году сохранили негативную динамику 2015-го года, достигнув в стоимостном выражении минимумов последних пяти лет, и составили соответственно 285,5 млрд долларов [1], сократившись на 31,1% и 184,5 млрд долларов, снизившись на 36,7% (рис. 1). В результате падения стоимости рубля значительно сократился импорт многих иностранных товаров и услуг зарубежных компаний. Представленные факторы явились причиной сокращения производства и, как следствие, экспорта отдельных товаров. По данным Росстата промышленное производство в России упало более чем на 4%, а по отдельным товарам и на все 25-30%.



**Рисунок 1. Динамика внешней торговли России в 2010-2016 гг. (млрд. долл.)**

Анализируя внешнеторговый оборот России 2016 года в региональном аспекте можно отметить преобладающие позиции стран Европейского союза (42,8%), однако его доля сократилась на 2%, а доля Азиатского региона, наоборот, возросла на 2% (30%), что говорит о смещении акцента внешнеэкономических связей в сторону Азии. (рис. 2) [1]



**Рисунок 2. Структура внешнеторгового оборота России по группам стран в 2015-2016 гг., %**

Азиатско-Тихоокеанский регион является одним из наиболее значительных центров международной торговли, сосредоточием финансовых и производственных ресурсов. Он представляет собой весомый активный политический и социально-экономический массив.

Сегодня в странах АТР проживает более 60 процентов населения Земли, а экономика составляет более 30% глобального ВВП. В регионе сконцентрирована значительная доля промышленного производства (40%) планеты, на страны этого региона приходится 37% всего спроса на энергоносители и энергию.

Среди ключевых партнеров РФ по внешней торговле по-прежнему сохраняют ведущие позиции Китай, Германия, Нидерланды, Италия, Беларусь. В целом, 2016 год завершился неблагоприятно для внешней торговли России, однако такая тенденция затронула не все страны-партнеры. Торговый оборот с Китаем не только не сократился, но и возрос на 4%, составив 3,2 трлн. долл. [2] Китайские импортеры стали больше покупать продовольственные товары, в числе которых фрукты и овощи, хлеб, шоколад, морепродукты, машины и оборудование, автомобили и металлы. Данная тенденция свидетельствует о налаживании стабильных экономических отношений между партнерами из РФ и КНР.

В качестве перспективного направления можно отметить налаживание внешнеторговых отношений с Вьетнамом, в частности, осенью 2016 года было подписано Соглашение о создании зоны свободной торговли ЕАЭС с Вьетнамом, по которому 59% продаваемых товаров могут торговаться беспошлинно.

Ростовская область принимает активное участие во внешней торговле с иностранными государствами. Согласно данным Таможенной службы ЮФО, товарооборот Ростовской области в 2016 г. составил 7,7 млрд. долл., увеличившись по сравнению с 2015 г. на 11,3%. При этом доля Ростовской области во внешней торговле ЮФО возросла на 5% до 39%. По итогам 2016 года, несмотря на общее снижение внешнеторговых показателей РФ как по экспорту, так и по импорту, экспорт Ростовской области увеличился на 15% по сравнению с 2015 г., составив 5,5 млрд. долл., а импорт – повысился на 2,8%, составив 2,1 млрд. долл. При этом, данный регион единственный в ЮФО, в котором за 2016 год возрос и экспорт, и импорт.

Среди ключевых партнеров Ростовской области во внешнеторговом обороте в 2016 году можно выделить Турцию, Украину, Швейцарию, Египет и Китай. Ростовская область в рамках общероссийского тренда налаживает внешнеторговые отношения со странами Азии, в числе которых не только Китай, но и Бангладеш, Саудовская Аравия, Индия, Иран, Вьетнам и другие. С данными странами в 2016 году наблюдается наибольший рост по сравнению с 2015.

Китай является лидером из партнеров Ростовской области в странах Азии в сферах машинотехнической и металлопродукции, текстильных изделий и обуви, продовольственных товаров, товарооборот с которым в 2016 году составил 501 млн. долл. Ключевыми товарными позициями по экспорту при этом стали топливо и нефтепродукты, ядерные реакторы, котлы и механические изделия, электрооборудование и изделия из черных металлов. Еще одной актуальной товарной позицией в 2016 году стал экспорт продуктов питания, в том числе жиров и масел, какао, сахара, алкогольных напитков. По импортным товарам преобладали ядерные реакторы и котлы, одежда, электрооборудование, мебель, автотранспортные средства, черные металлы, обувь и т.д.

В рамках активизации увеличения экспортных поставок продовольственных товаров Ростовская область является наиболее привлекательной для китайских поставщиков по таким товарным позициям, как растительное масло, семечки, мука и кондитерские изделия. На международной выставке «Сиал Чайна» в Китае данный фактор стал основой по привлечению китайских инвестиций для локализации производств на территории Ростовской области в сфере молочной индустрии и производства кормов для животных, дрожжей, лимонной кислоты, муки и вермишели, переработке зерна. [4]

Среди ключевых азиатских партнеров Ростовской области также выделяется:

– Бангладеш, товарооборот с которым в 2016 году составил 220 млн. долл. по таким товарным позициям, как злаки, одежда, овощи, семена и плоды, мебель, жиры и масла;

– Саудовская Аравия, товарооборот которой состоял только из ростовского экспорта, сократившегося в 2016 году на 30% до 168,7 млн. долл. в связи с осложнением политических отношений с Россией. Основными товарными позициями экспорта стали злаки, семена и плоды, прочие растительные волокна, жиры и масла, овощи и одежда;

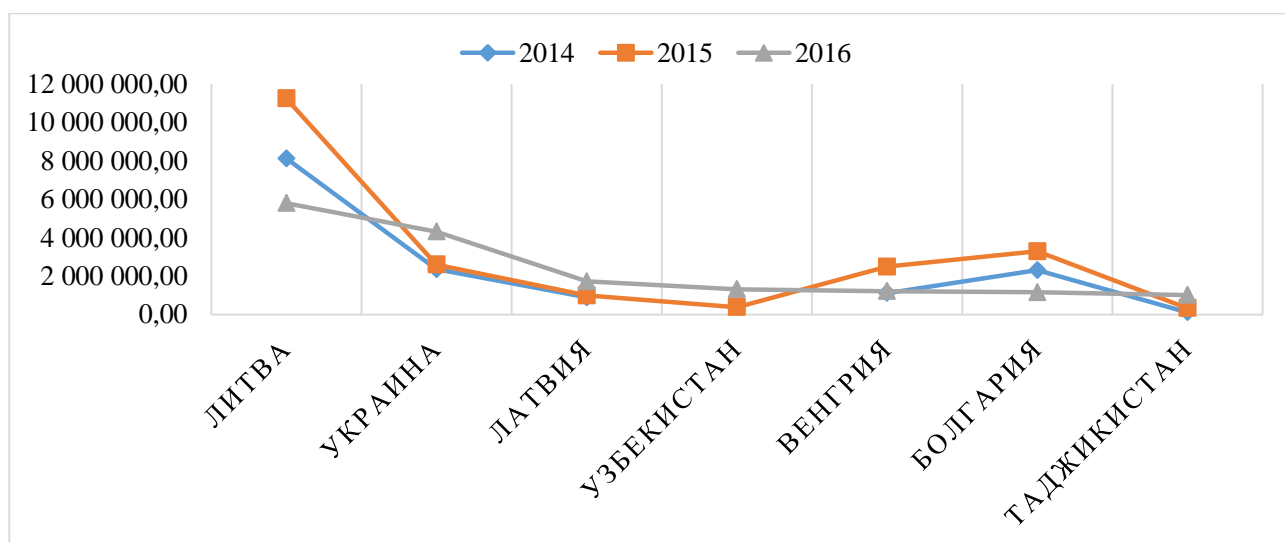
– Индия, увеличившая товарооборот с Ростовской областью за 2016 на 80% до 95,4 млн. долл., ключевыми позициями товарооборота которой являлись овощи и корнеплоды, топливо и нефтепродукты, ядерные реакторы, одежда, табак, кофе и чай;

– Иран, с товарооборотом равным 80 млн. долл., основу которого составил ростовский экспорт жиров и масел, злаков, электрических машин, древесина и изделия из нее, ядерные реакторы. Импортировала Ростовская область из Ирана фрукты и орехи, овощи и корнеплоды, оптическое оборудование, стекло и изделия из пластмасс.

Представленные данные свидетельствуют о том, что несмотря на осложнение политических отношений России с некоторыми странами Азии, Ростовская область продолжает наращивать товарооборот по многим категориям, но наибольший вес приходится на ростовский экспорт в страны Азии, что в современных реалиях помогает ростовским производителям получить дополнительную валютную выручку.

В качестве представителя ростовских предприятий, ведущего внешнюю торговлю с азиатскими странами-партнерами можно назвать ООО «Ростсельмаш». Компания является одним из пяти лидеров по производству сельскохозяйственной техники. В группу компании входит 13 предприятий, включая производства, расположенные в России, Канаде, США, Казахстане и на Украине, доля которых составляет около 17% на мировом рынке сельскохозяйственной техники. На сегодняшний день компания «Ростсельмаш» имеет около 14 видов продукции и более 35 подвидов. Основная продукция завода – зерноуборочные комбайны под брендами TORUM, ACROS, VECTOR, кормоуборочные комбайны RSM 1401, DON 680M, тракторы ННТ, Row Stop и другая сельхозтехника.

Компания поставляет технику в 17 стран ближнего и дальнего зарубежья. Крупнейшими рынками сбыта продукции завода «Ростсельмаш» является страны СНГ и страны Европы, в частности Литва, Украина, Латвия, Узбекистан, Венгрия, Болгария и Таджикистан (рис. 3). Постоянными партнерами по внешней торговле традиционно остаются Германия, Италия, Польша и Молдова.



**Рисунок 3. Ключевые внешнеторговые партнеры ООО «Ростсельмаш» за 2014-2016 гг.**

В 2016 году внешнеторговый оборот компании составил 21,1 млрд. долл., сократившись на 30% по сравнению с 2015 годом за счет прекращения поставок в Турцию, Армению,

Киргизию и т.д. Таким образом, компания «Ростсельмаш» является активным участником внешней торговли в Ростовской области и планирует расширять свое присутствие, в частности и в азиатском регионе. С 2015 года «Ростсельмаш» ведет внешнеторговую деятельность с Ираном, как с одним из ключевых партнеров Ростовской области в Азии. Так, завод экспортирует в Иран широкий спектр сельскохозяйственной машинотехнической продукции, в числе которой зерноуборочные комбайны VECTOR 410 порядка 150 штук в год, а также ряд машинотехнического оборудования. В 2016 году экспорт компании в Иран составил 64,1 тыс. долл., сократившись по сравнению с 2015 годом на 60%, главной причиной стала активизация военного положения в Иране.

Еще одной азиатской страной-партнером «Ростсельмаша» стал Китай, а точнее «Пекинский научно-технический исследовательский центр жвачных животных Beijing Dairyfarm». После участия компании в крупнейшей международной сельскохозяйственной выставке КНР CIAME в 2016 году, были налажены новые внешнеторговые связи и компания открыла новые горизонты сотрудничества сельского хозяйства Китая и аграрного машиностроения России. [3] В том же году была заключена сделка с представленной компанией на поставку 3 зерноуборочных комбайнов RSM 1403 и одного RSM 1401 общей стоимостью 380,5 тыс. долл. с перспективой роста поставок до 10 машин в 2017 году. Продукция завода «Ростсельмаш» является привлекательной для китайских аграриев учитывая ежегодную потребность Китая как сельскохозяйственной страны в десятках тысяч комбайнов и тракторах, а также соотношение высокопроизводительной, качественной продукции и низкого ценового сегмента.

В 2017 году намечено порядка 300 выставок с участием завода «Ростсельмаш», в том числе в Восточной и Центральной Европе, Азии, Африке, Северной и Южной Америке, что может повлиять на налаживание новых внешнеторговых отношений. [5] Также развитию внешнеэкономических связей комбайнового завода «Ростсельмаш» способствует экспорт сервисных услуг. Компания планирует принять участие в сооружении технических станций для обслуживания агрофирм в штатах Индии. Использование технических станций для поставки продукции в Индию для машиностроителей сельскохозяйственной продукции востребован и экономически эффективен.

Таким образом, несмотря на то, что внешняя торговля России переживает сложные времена, внешнеторговое сотрудничество Ростовской области активно развивается, что особенно заметно на примере компании «Ростсельмаш».

### **Библиографический список**

1. Быркова Е. Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты, 14.02.2017// Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД» – режим доступа: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/40407-vneshnyaya-topgovlya-rossii-v-2016-godu-tsifry-i-fakty.html>.
2. Данные ФТС – Годовой отчет: Внешняя торговля РФ с некоторыми странами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:1371031719332405::NO>.
3. Китайские аграрии приобретут партию комбайнов Ростсельмаш, от 09.11.2016// пресс-центр компании ООО «Ростсельмаш» – режим доступа: <http://ulyanovsk.rostselmash.com/company/press/news/show/490>
4. Ростовская область намерена продвигать товары на рынок Китая, 08.05.16 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dontr.ru/vesti/ekonomika/rostovskaya-oblast-namerena-prodvigat-tovary-na-ry-nok-kitaya/>
5. Ростсельмаш примет участие в более чем 300 выставках, от 10.01.2017// пресс-центр компании ООО «Ростсельмаш» – режим доступа: <http://ulyanovsk.rostselmash.com/company/press/news/show/518>

## Рыночные преобразования в экономике России



*Низгрева Юлия Сергеевна*  
*гр. 8215, МП «Налоги и налоговое администрирование»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Актуальным вопросом на сегодняшний день является научный поиск основы налогообложения, теоретическое построение механизмов обеспечения стратегии развития налогообложения, механизм моделирования и осмысления возможности устойчивого развития экономических субъектов налоговых отношений.

### ABSTRACT

The topical issue today is the scientific search for the basis of taxation, the theoretical construction of mechanisms to ensure the development of taxation, a mechanism for modeling and understanding the possibility of sustainable development of economic entities of tax relations.

**Ключевые слова:** научная база, стратегия, рост, налоговые отношения

**Keywords:** scientific basis, strategy, growth, tax relation.

Мировые тенденции глобализации деятельности национальных финансовых институтов резко актуализируют задачу определения правильных стратегических приоритетов развития финансового капитала, систем налогообложения, национальных рынков.

Теоретическое осмысление этих тенденций требует нетривиального выбора наиболее адекватной методологической основы анализа проблем обеспечения устойчивого развития налогообложения в контексте общего реформирования налоговой системы России.

Научный поиск такой основы, теоретическое построение механизмов обеспечения стратегии развития налогообложения, концептуальный анализ которого позволяет смоделировать и осмыслить возможности устойчивого развития экономических субъектов налоговых отношений, подчеркивают актуальность и практическую значимость рассматриваемой проблемы.

Экономический рост, как важнейшая цель социально-экономического развития, обусловлен наличием свободных финансовых ресурсов и инвестиционным выбором хозяйствующих субъектов, определенным, в свою очередь, объемом дохода, получаемого в результате тех или иных экономических решений.

Налоговые отношения, в качестве одного из основных институтов современной экономики, в существенной мере детерминируют объем первичных финансовых ресурсов налогоплательщиков и государства, непосредственно воздействуя на инвестиционные и потребительские решения бизнеса и домохозяйств [1]. Это обстоятельство обуславливает реальную потребность в овладении специальными знаниями о роли налогов в стимулировании экономического роста за счет развития прямого налогообложения. Между тем большинство результативных исследований в области теории налогообложения посвящено проблеме увеличения бюджетных доходов, в то время как вопросы реализации экономических интересов налогоплательщиков, определяющих в конечном итоге направление социально-экономического развития, изучены недостаточно [2]. Более того, объединение в одном научном исследовании проблем взаимодействия государства и налогоплательщиков встречается весьма редко. Отсутствие обстоятельной и целостной научной базы налогового стимулирования экономического роста отрицательно влияет как на эффективность налоговой политики государства, так и на вектор развития экономики России в целом.



Для совершенствования стимулирующей роли налогов в экономике критически важно внедрение новых идей, взглядов, концептуальных подходов, современных технологий налогового управления. Это обстоятельство предполагает активизацию роли государства в создании рыночного механизма, и, прежде всего, посредством совершенствования налогообложения.

Определение эффективного налогообложения, как на всей территории России, так и в регионах смыкается с проблемой взаимосвязи теории и практики, обеспечения данной взаимосвязи при проведении налоговой политики. Государственное регулирование развития экономики включает использование методов налогового регулирования.

Следует отметить, что в современном налогообложении еще не достаточно учитывается видовой фактор, в связи с чем различия во взимаемых налогах обусловлены только принадлежностью субъекта налоговых отношений к производственной сфере или непроизводственной. В свою завершающую стадию вступает очередная налоговая реформа в стране. На первых порах в условиях трансформационных преобразований экономики решались задачи по созданию налоговой системы, определению механизма ее действия с целью формирования финансовых ресурсов государства. В настоящее время наступил период теоретического осмысления проводимой реформы налогообложения и на этой основе определения направлений ее дальнейшего развития [3]. Анализ налоговых реформ прошедшего десятилетия позволил выявить проблему, относящуюся к выбору методологических концепций, парадигм и подходов, определяющих идеологию и технологию налоговых преобразований. Расхождения между теорией и практикой в налогообложении обусловили многообразие изменений и дополнений, вносимых в налоговое законодательство в последнее десятилетие.

Рыночные преобразования в экономике России изменили методы воздействия государства на деятельность субъектов РФ, социально-экономическое развитие страны в целом. Одним из регуляторов взаимоотношений предприятий и организаций с государством должна была стать налоговая система. Однако общие итоги ее действенности имеют сомнительную оценку. Решение вопроса о мере государственного воздействия на рыночное хозяйство страны требует экономических мер в направлении создания налоговой системы нового типа, определения в ней места и роли прямого налогообложения, более совершенной, чем действовавшая в предыдущие десять лет.

Поиск модели формирования налоговой политики, отвечающей критериям эффективности проводимых в России реформ по обеспечению стабильности экономики, остается актуальным. Решение данной проблемы требует новых экономических концепций [4].

Совершенствование налоговой системы должно осуществляться в направлениях, соответствующих стратегическим и тактическим задачам перестройки нашего общества (табл. 1).

**Таблица 1**

**Основные направления совершенствования российской налоговой системы**

<b>Направление</b>	<b>Цель</b>
Введение прогрессивности обложения особо высоких спекулятивных доходов	Уменьшение неравенства при распределении доходов в обществе
Установление налогооблагаемого минимума для получателей особо низкого дохода	Усиление социальной функции налогообложения
Льготное налогообложение производственного сектора	Накопление внутренних резервов инвестиций
Льготное налогообложение основных продуктов потребления	Защита малообеспеченного населения
Льготные режимы налогообложения для экспортной продукции перерабатывающей промышленности	Усиление стимулирующей функции налогообложения
Повышение налогообложения прибыли и доходов, вывозимых за рубеж	Усиление контролирующей функции налогообложения
Льготные налоговые режимы для инвестиционной деятельности	Повышение эффективности экономики
Введение системы экологических платежей по негативному воздействию на окружающую среду	Защита окружающей среды

Принятие макроэкономического решения, благоприятного для одних регионов, может отрицательно сказаться на интересах других и обострить конфликты между центром и периферией, осложнив проведение всей экономической политики. Настоящее время характеризуется увеличением доли налоговых поступлений в федеральный бюджет и снижением доли поступлений в бюджет территориальный [5]. В целом же направленность налоговой системы (включая методологические принципы налогообложения, заложенные в общую часть НК, а не только совокупность действующих налоговых законов) можно оценить как жестко фискальную и подавляющую потенциал к развитию. Реальный уровень налогового изъятия, жесткие меры ответственности, предусмотренные НК, репрессивные механизмы, методы сбора налогов и налоговый произвол чиновников по-прежнему являются сильным тормозом на пути стимулирования экономического роста и обновления национального хозяйства.

В последнее время на всех уровнях общества растет понимание, что радикальная налоговая реформа является острой, насущной задачей. Об этом свидетельствует стратегия реформирования налоговой системы, изложенная в налоговом письме президента и соответствующем пакете предложений правительства России.

### **Библиографический список**

1. Конституция Российской Федерации 1993г. (в последней ред. Законов РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008г. №6–ФКЗ, №7–ФКЗ) // Российская газета. 1993. 25 декабря; 2009. 21 января.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31 июля 1998г. № 146–ФЗ (в последней ред. ФЗ от 7.05.2013 № 287–ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 5 августа 2000г. №117–ФЗ (в последней ред. ФЗ от 28.12.13 №77–ФЗ) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04. 2014) // Собрание законодательства РФ. 1998. №31. Ст. 3824; 2011. № 17. Ст. 2318.
4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.
5. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) – официальный сайт Федеральной налоговой службы.

## **Проблемы применения методик оценки кредитного риска в коммерческих банках**



*Пересунько Александр Александрович  
гр.ЭКЗ – 8212, МП «Банки и банковская  
деятельность»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В данной статье поднимаются вопросы законодательного закрепления конкретных подходов и методик оценки финансового положения заемщика, а также проблемы, возникающие в связи с их применением. По нашему мнению, для недопущения распространению недостоверных сведений о субъекте займа необходима регламентация специальных инструкций.

### **ABSTRACT**

This article raises issues of legislative consolidation of concrete approaches and methods of assessing the financial position of the borrower, as well as problems arising with their application.

In our view, to prevent the dissemination of inaccurate information on the subject of the loan must be regulated in special instructions.

**Ключевые слова:** кредитный риск, финансовое положение, заёмщик, коммерческий банк, оценка, резерв, кредитный портфель.

**Keywords:** credit risk, financial situation, the borrower, commercial Bank, rating, reserves, loan portfolio.

Актуальность данного исследования заключается в том, что в современных условиях обострения конкурентной борьбы, как ученые, так и практики банковской деятельности, проявляют повышенный интерес к поиску методов по снижению и предупреждению банковских рисков. Соответственно, важную роль в этом процессе занимает выбор наиболее эффективного метода оценки кредитного риска: как единичного заемщика, так и портфеля в целом.

На сегодняшний день нет единого подхода к вопросу оценки риска. Применяемые методы и подходы нуждаются в совершенствовании. Так как, на наш взгляд, с момента введения в действие Положения ЦБ РФ №254-П (далее – № 254-П) в 2004 году подходы к оценке кредитного риска банками принципиально изменились. Однако в настоящем нормативно-правовом акте нельзя найти как конкретных методик, так и примерного подхода к методам оценки кредитоспособности (в частности, финансового положения заёмщика). Обязанность по их самостоятельной разработке была возложена на кредитные организации. В этой связи считаем, что российские банки повсеместно сталкиваются с проблемами некорректного определения качества ссудной задолженности, недостоверной оценки кредитоспособности заемщиков, что обусловлено, в первую очередь, недостаточных нормативным регулированием данного вопроса Банком России. В целях пояснения данного вывода, был осуществлен анализ финансового положения ООО «Центр» за 2016 год на основе использования двух различных методик (методика «А» и методика «Б»), который привел нас к строго противоположным выводам.

Таким образом, в случае если в момент выдачи ссуды проводить анализ финансового положения заёмщика ООО «Центр», согласно методике «А», то оно может быть определено как плохое. Однако вследствие того, что в таких условиях не представляется возможным определить качество обслуживания долга, вышеназванный параметр будет отнесен к неудовлетворительному. Таким образом, результатом проведенного анализа является отнесение заёмщика, а, следовательно, его ссудной задолженности к 5-й категории качества, безнадёжных ссуд, с формированием РВПС в размере 100% от суммы задолженности.

Анализ сведений о финансовом положении субъекта займа ООО «Центр» по методике «Б» продемонстрировал, что финансовое положение заёмщика следует относить к среднему уровню. Так, в данном случае в момент выдачи ссуды заёмщику качество обслуживания долга будет установлено как относящееся к среднему уровню. Соответственно, его ссуда будет отнесена к 3-ей категории качества, когда процентный коридор будет установлен, исходя из величины резерва от 21 до 50 %. Преимущества очевидны. Выигрыш в величине резерва при применении методики анализа финансового положения «Б» может составить около 50% РВПС.

Считаем, что данным приёмом банки часто пользуются: в одном случае банки используют методику, которую применяют для анализа кредитной заявки клиента, в другом случае ту, которую рассчитывает резерв на возможные потери по выданным ссудам, вместо единой методики оценки кредитоспособности заёмщика. Так, при формировании резервов на возможные потери по ссудам показатели финансового положения клиентов (заемщиков) искусственно завышаются с целью снижения величины отчислений в резервный фонд. При анализе же кредитной заявки в случае принятия управленческих решений, наоборот, они занижаются, чтобы обеспечить формирование более качественного кредитного портфеля. Так, № 254-П установлен порядок оценки кредитного риска по портфелю (портфелям) однород-

ных ссуд. Но и в этом случае процедуры оценки кредитного риска по портфелю однородных ссуд устанавливаются внутренними документами кредитной организации, определяющими ее кредитную политику. Однако №254-П ориентирует на методы, которыми необходимо руководствоваться при установлении процедур оценки (перечень методов не является исчерпывающим): 1. оценка вероятности потерь по портфелю однородных ссуд; 2. учет различных факторов, относящихся к характеристике заемщиков (например, срок, на который предоставлены ссуды, и качество кредитной истории) и текущих экономических условий их деятельности. Считаем, что разные методики оценки, используемые банками, не являются эффективными, так как полученные результаты нельзя назвать достоверными в силу их разрозненности[4]. Однако оценка кредитоспособности заемщиков обусловлена не только несовершенством методик, основывающихся на рейтинговом подходе, но и частой сменой используемых методик анализа кредитоспособности. Соответственно, это препятствует тому, чтобы банк мог накапливать статистические данные о дефолтах по рейтинговым группам заемщиков, а также не позволяет накапливать статистические данные и применять методологию риск-менеджмента.

По нашему мнению, система внутренних кредитных рейтингов, которая используется в российских коммерческих банках, должна быть построена на следующих широко используемых в мировой практике ориентирах:

- совмещение количественных и качественных характеристик кредитоспособности заемщиков при проведении его анализа и формировании итогового суждения;
- дифференциацию кредитных рейтингов в соответствии с классами требований на основании рисков особенностей заемщиков разного вида;
- регулярность составления банком кредитных рейтингов по всему портфелю ссудной и приравненной к ней задолженности в целях выявления ранних признаков появления проблемной задолженности;
- учет с помощью методики анализа заемщиков широкого спектра существенных характеристик их кредитоспособности, влияющих на итоговую рейтинговую оценку. Это позволит оценить кредитоспособность по широкой классификационной шкале;
- стандартизацию методик проведения кредитного анализа, чтобы они могли использоваться для оценки кредитоспособности всех контрагентов банка, относящихся к заемщикам одного вида: банков-контрагентов, предприятий-ссудополучателей, физических лиц;
- использование качественной оценки кредитоспособности как этапа в процессе управления кредитным риском в банковском риск-менеджменте в рамках соблюдения принципов Базеля III.

На наш взгляд, проблемой также является различное толкование Положения № 254-П сотрудниками Банка России и коммерческими банками. При осуществлении Банком России проверок кредитных организаций мегарегулятор формирует «экспертное» суждение об уровне кредитного риска по конкретным ссудам, однако оно зачастую рознится с суждением банка – кредитора. Следовательно, Банк России, как правило, предписывает создавать дополнительные резервы на возможные кредитные потери, указывает на то, что методика оценки кредитоспособности является необъективной, а кредитная политика банка-кредитора – очень рискованная. Сегодня налицо необходимость разработки и закрепления на законодательном уровне единой методики оценки кредитного качества корпоративных заемщиков, которая должна быть основываться на совокупности количественно и качественно оцениваемых критериев (факторов), которые характеризуют различные стороны деятельности организации, и являются составными частями единого интегрального показателя – кредитного рейтинга организации. Следует отметить, что получение необходимой информации о заемщике должно быть доступно не только Центральному Банку, но и всем другим лицам, которые вовлечены в процесс кредитования.

Расхождение оценок уровня кредитного риска различных банков обнаруживается при осуществлении уступок требований по кредитным договорам – цессии между кредитными ор-

ганизациями. Другими словами, сначала актив оценивается по методикам одного банка, а после уступке по методикам другого.

Изменение уровня риска по уступаемой ссуде происходит незаметно вследствие того, цедент, который исключает из своего баланса рисковый актив и завершает процесс определения уровня кредитного риска, а цессионарий (сторона, приобретающая право), производит анализ впервые и не имеет ретроспективных данных. Таким образом, чтобы увидеть различие оценок риска одного и того же актива коммерческими банками при совершении цессии нельзя ограничиваться исследованием конкретного банка. Но это сложно осуществить в практике вследствие отсутствия у наблюдателя возможности сравнивать управленческие данные двух банков, кроме того, присутствует наличие банковской тайны цедента и цессионария. Поэтому считаем, что необходимо принятие ряда мер, которые направлены на совершенствование методов оценки кредитного риска по ссудам и формирование дополнительных резервов, покрывающих возможные потери.

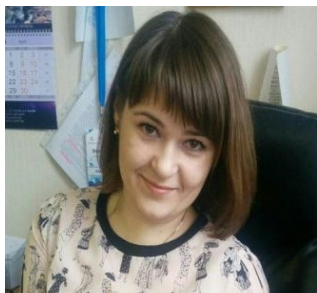
С учетом вышеизложенного важно отметить, что на сегодняшний день необходимо законодательно закрепить единую методику оценки кредитного качества корпоративных заемщиков в различных отраслях, которая будет основана на совокупности количественно и качественно оцениваемых критериев (факторов), характеризующих различные стороны деятельности организации и являющихся частями единого интегрального показателя – кредитного рейтинга организации. Обязательно учитывать, что получение необходимой информации о заемщике должно быть доступно не только Банку России, но и всем остальным лицам, которые вовлечены в процесс кредитования. Другими словами, необходимо систематизировать подходы и методы оценки, в частности разработать: единые стандартизированные подходы к анализу кредитоспособности заемщиков, конкретные показатели, коэффициенты и их границы, устранив конфликт интересов собственников коммерческого банка (максимизация прибыли) и интересов Банка России (адекватное формирование резервов).

В заключение подчеркнем, что кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. Кредитный риск был и остается основным видом банковского риска, что было исследовано в вышеизложенной статье. Таким образом, опасность возникновения этого вида риска существует при проведении ссудных и других приравненных к ним операций. Однако на сегодняшний день, на наш взгляд, регулирование этих отношений не достаточно тщательно проработано на законодательном уровне.

#### **Библиографический список**

1. Положение ЦБ РФ от 26 марта 2004г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»// собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 28, ст. 2790; 2003, N 2, ст. 157, N 52(часть I), ст. 5032;
2. Положение ЦБ РФ от 20 марта 2006г. № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»;
3. Семенюта, О.Г. Использование закона Бенфорда в оценке операционного риска коммерческого банка / О.Г. Семенюта, Е.А. Звягинцева //Финансовые исследования. 2012. № 4(37). С. 37-44.
4. Семенюта, О.Г. Банковский сектор России – основа модернизации отечественной экономики / О.Г. Семенюта, Н.О. Панченко //Финансы и кредит. 2013. № 41
5. Агаян Ш. А. Проблемы кредитования малого предпринимательства в РФ // Молодой ученый. 2012. №3. [138-140, С. 509];
6. Жабина О. А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / О. А. Жабина, Н. Э. Ухварина, Т. В. Красовская // Молодой ученый. 2014. №1. [365-366, С. 478];
7. Официальный сайт Банка России в сети Интернет. URL: <http://www.cbr.ru>;
8. Официальный сайт Ассоциации российских банков в сети Интернет. URL:<http://www.arb.ru>;

## Процедуры контроля в НКО



*Потанова Екатерина Николаевна*  
г. ЭКЗ-826, МП «Аудит и финансовый консалтинг»,  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности управленческого контроля в некоммерческих организациях на примере Некоммерческой организации «Гарантийный фонд Ростовской области».

### ABSTRACT

This article discusses the features of management control in nonprofit organizations by the example of the Nonprofit organization «Guarantee Fund of Rostov region».

**Ключевые слова:** контроль, фонд, финансовый план, поручительства, депозиты.

**Keywords:** control, fund, financial plan, guarantees, deposits.

Управленческий учет и контроль в некоммерческих организациях необходим в первую очередь в целях повышения эффективности этих организаций. Одним из способов контроля некоммерческой организации является исполнение финансового плана, утвержденного высшим органом управления на год. Перед началом финансового года некоммерческой организации утверждают финансовый план (смету) на год.

*Таблица 1*

### Исполнение финансового плана за период 2016 год

№	Наименование	Первонач. ПЛАН	ПЛАН с изменен.	ФАКТ	РЕЗУЛЬТАТ
<b>I Раздел ДЕПОЗИТЫ</b>					
<b>ДОХОДЫ*</b>					
1	Доходы от депозитов, в т.ч.:	134 777	108 502	108 212	-290
<b>РАСХОДЫ**</b>					
2	Расходы от депозитов, в т.ч.:	240 955	139 626	138 600	-1 026
	Итого результат по виду деятельности «Депозиты»	-106 178	-31 124	-30 388	736
<b>II Раздел ПОРУЧИТЕЛЬСТВА</b>					
<b>ДОХОДЫ*</b>					
3	Доходы от поручительств, в т.ч.:	40 100	33 836	35 212	1 376
<b>РАСХОДЫ**</b>					
4	Приобретение основных средств, иных товаров для перепродажи, в т.ч.:	240	240	141	-99
5	Содержание основных средств	1 826	1 608	1 237	-371
6	Прочие расходы	20 982	27 786	26 674	-1 112
	<b>ВСЕГО расходы</b>	<b>23 048</b>	<b>29 634</b>	<b>28 052</b>	<b>-1 582</b>
7	Прибыль от продаж	17 052	4 202	7 160	2 958
8	Налог на прибыль 20%	3 411	840	1 219	379
	Итого результат по виду деятельности «Поручительства»	13 641	3 362	5 941	2 579
	<b>ИТОГО результат по всем видам деятельности:</b>	<b>-92 537</b>	<b>-27 763</b>	<b>-24 447</b>	<b>3 316</b>

\* доходы без учета НДС

\*\* расходы могут быть перенесены из одного месяца в другой месяц в связи с уплатой налогов за предыдущие периоды в последующих, с переносом определенных затрат на следующие месяцы, а также в связи со сложностью прогнозирования расходов по выплатам банкам. От этих расходов также будут зависеть окончательные суммы уплаченных налогов. Сумма общих расходов по статьям не должна превышать общегодового показателя (кроме статей «налоги» и «уплата гос. пошлин в суды, юридические расходы»).

Важно знать, что в некоммерческой организации доходы от уставной и коммерческой деятельности должны учитываться отдельно, равно как и расходы по этим видам деятельности. Целесообразно проводить проверку исполнения финансового плана ежемесячно. Так как при выявлении недостатков, у руководящего состава будет возможность дать своевременную оценку эффективности или неэффективности деятельности организации. Кроме того появится возможность своевременно провести корректировку плана, либо дать необходимые рекомендации. Некоммерческая организация может отчитываться в исполнении утвержденного финансового плана на примере следующей таблицы. Данные указаны на примере некоммерческой организации «Гарантийный фонд Ростовской области».

По виду деятельности «Поручительства» по решению исполнительного директора расходы могут быть перенесены из одной подстатьи в другую, не меняя при этом общий допустимый объем утвержденных расходов за год.

В ходе проверки запрашивается информация, расшифровывающая показатели статей доходов и расходов. Например какие именно затраты были произведены, по какой стоимости (сравнить конкурентоспособность затраченной стоимости предмета закупки), целесообразность данных затрат и так далее. Что касается доходов, то рассматривается вопрос о правильности начисления и соответствия действующему законодательству и внутренним регламентам организации. В прочие расходы по виду деятельности «Поручительства» могут быть включены заработная плата, обязательные взносы, начисленные на заработную плату (пенсионные взносы, взносы на обязательное медицинское страхование, взносы на социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и материнства, взносы на случай травматизма). В данном разделе проверяется соответствие начисленной заработной платы штатному расписанию, положению об оплате труда, положению о премировании, положению о порядке предоставления материальной помощи, сроки выдачи заработной платы, корректность начисленных налогов и взносов. Некоммерческая организация представляет отчет по исполнению финансового плана в адрес учредителя для проверки и оценки эффективности управления финансовыми потоками организации.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. 19.12.2016) «О Некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] – доступ из СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минэкономразвития России от 25.03.2015 N 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] – доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Приказ Минэкономразвития России от 01.07.2014 N 411 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» [Электронный ресурс] – доступ из СПС «Консультант Плюс».
4. Приказ Минэкономразвития России от 28.11.2016 N 763 «Об утверждении требований к фондам содействия кредитованию (гарантийным фондам, фондам поручительств) и их деятельности» [Электронный ресурс] – доступ из СПС «Консультант Плюс».
5. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет как профессия // Международный бухгалтерский учет. 2017. N 3. С. 124–134.
6. Будович Ю.И. Что такое экономика и проблемы теории управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2016. N 19. С. 2–17.
7. Организация деятельности микрофинансовых организаций – режим доступа к изд.: <http://www.donland.ru/>

## Качественный сервис зарплатных проектов как фактор конкурентоспособности российских банков



*Пердяян Анжелика Нагабедовна*  
*гр.ЭКЗ-8216*  
*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены роль и значение «зарплатных проектов» в деятельности банков. Рассмотрены преимущества использования зарплатных карт. Проанализированы основные критерии зарплатных карт.

### ABSTRACT

The role and importance of the «salary projects» of national banks. Discusses the advantages of using payroll cards. The main criteria of salary cards are analyzed.

**Ключевые слова:** зарплатный проект, зарплатная карта, сервис, интернет-банк.

**Keywords:** project salary, salary card, services, Internet banking.

Современные банки расширяют перечень оказываемых услуг, используя при этом новейшие технологии. Одним из относительно новых видов банковских продуктов, являются «зарплатные проекты», предназначенные для работы с корпоративными клиентами. Их роль и значение достаточно велико, поскольку «зарплатные карты» позволяют минимизировать работу с наличностью, ускорить процессы расчетов, а также дают дополнительную выгоду всем участникам «зарплатных проектов».

Банки любой страны (за исключением Кипра, Швейцарии и др.) не являются «экономикообразующими», и Россия – не исключение. При этом все сферы национального производства практически полностью зависят от состояния банков, которые распоряжаются почти всем имеющимся денежным капиталом предприятий и граждан. Так, на 1 декабря 2016 г. доля наличных денег в обращении вне банковской системы в России составляла лишь 20,1%, а оставшиеся 29,1 трлн. руб. являлись банковскими депозитами различной срочности. К тому же на макроуровне теория монетаризма отводит денежному предложению основную роль в развитии экономики [3, с.155].

Зарплатные карточные проекты являются перспективными ресурсами и важным фактором и показателем конкурентоспособности банков.

Использование такого продукта как зарплатные проекты в дополнение к обычному договору расчетно-кассового обслуживания, расширение спектра дополнительно оказываемых услуг ориентировано не только на расширение доходной базы банков, но и на формирование и развитие стратегических партнерских отношений между банками и предприятиями, ориентированных на долгосрочную перспективу.[1,с.206] Однако ситуация с зарплатными картами и их использованием в отечественной практике – достаточно непростая.

По данным Центробанка, на 1 октября 2016 года в стране выпущено почти 251 млн банковских карт, из них расчетных – 221,3 млн, кредитных – 29,6 млн. Сколько из них реально действует, статистика не учитывает. Бурными темпами эмиссия карт начала расти в конце 2011 года, а в 2015 и 2016 годах динамика довольно ровная. За девять месяцев 2016 года, свидетель-



ствуует статистика ЦБ, россияне совершили операций с банковскими картами на сумму почти 27 трлн рублей. Причем более 71% этих средств люди просто сняли в банкоматах. [4]

Рассмотрим исследование, проведенное агентством Marksw Webb Rank & Report по собственной инициативе в феврале 2017 года. [5]

Исследование фиксирует основные свойства зарплатного проекта: стоимость, удобство подключения (оформления) и удобство работы с продуктом в интернет-банке или зарплатных модулях. Для исследования были отобраны 14 российских банков, обслуживающих малый бизнес:

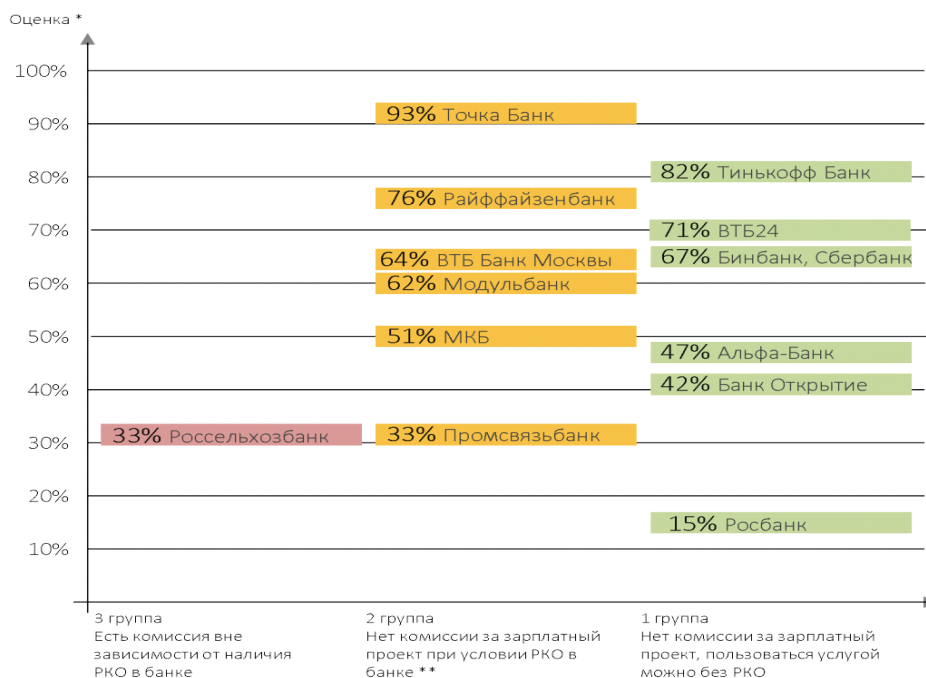
- Крупнейшие банки по обороту на счетах ИП (по данным ЦБ РФ за ноябрь 2016 года) и по количеству зарплатных карт (по результатам исследования e-Finance User Index 2016).
- Модульбанк и Точка Банк как банки, которые специализируются на обслуживании малого бизнеса, а также Тинькофф Банк, специализирующийся на онлайн-обслуживании
- Один банк принял участие в исследовании по собственной инициативе.

Часть данных для формирования оценок банков была собрана методом «тайный покупатель»: аналитики Marksw Webb обращались в банки с одинаковой легендой и получали коммерческие предложения на подключение зарплатных проектов. На основе этих данных все участники были поделены на три группы в зависимости от наличия нулевой ставки за зачисление заработной платы и необходимости открытия расчетного счета для подключения зарплатного проекта.

Вопросы, на которые отвечает исследование:

- В чем ценность зарплатного проекта как продукта для малого бизнеса перед другими способами выплат заработной платы сотрудникам?
- Каковы недостатки зарплатного проекта с точки зрения малого бизнеса?
- Из чего состоит продукт в исследуемых банках?
- Как сделать продукт более востребованным для малого бизнеса?
- Как банку более эффективно продавать услугу зарплатного проекта с использованием дистанционных каналов обслуживания?
- Как с помощью зарплатного проекта повысить лояльность клиентов?

На рисунке 1 представлена оценка удобства интерфейса для работы с зарплатным проектом.



**Рисунок 1. Оценки удобства интерфейсов для работы с зарплатным проектом [5]**

Оценка в процентах отражает, насколько удобно в интернет-банке реализованы возможности управления зарплатным проектом. В Точка Банке и Модульбанке пользоваться зарплатным проектом можно только при условии открытия расчетного счета. В ходе проведенного исследования было выяснено, что самый удобный банк для работы с зарплатным проектом – Точка Банк (93%), но в нем придется открывать расчетный счет и доплачивать за него порядка 1000 рублей в месяц.

Тинькофф Банк (82%) немного уступает Точке по удобству, потому что не позволяет включать в зарплатный реестр карты других банков. Зато подключить зарплатный проект в банке можно без РКО. Кроме этого, Тинькофф Банк использует 1С DirectBank – технологию, которая позволяет делать реестр на выплату зарплат в 1С, не заходя в интернет-банк.

Райффайзенбанк (76%) уступает Точка Банку и Тинькофф Банку по нескольким причинам. Во-первых, он не использует технологию 1С Direct Bank: экспорт реестров из 1С в интернет-банк может осуществляться только через ПО банка, которое клиенту нужно скачать и освоить (потратить время и силы). Во-вторых, чтобы банк выпустил карты, все сотрудники должны подписать заявления-анкеты до момента выдачи карт.

Несмотря на создавшееся ощущение, что в России культура использования пластиковых карт достигла высоких результатов, данный вид финансовой услуги является скорее развивающейся, как считают большинство аналитиков. По данным «Российской газеты», за 2016 год зарплатные проекты стали единственным сегментом в сфере банковских карт, показавшие динамику роста. Так, если за 2015 год, 53% россиян отметили, что пользуются только для того, чтобы получить свою заработную плату, то в 2016-м таких людей было уже 63%. 94% опрошенных россиян используют зарплатные карты только с целью снятия наличных средств.

Анализ причин недоверия к зарплатным картам, как показало исследование и отметил президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян, следующий:

- инертность мышления граждан,
- недостаточная финансовая грамотность,
- нет понимания как правильно пользоваться карточкой,
- мошенничество с картами.

Если опираться на основные выводы исследования, то большинство россиян (64 %) все-таки лояльно относятся к своему банку. Не исключает возможности перейти на обслуживание в другую кредитную организацию лишь каждый четвертый опрошенный (26 %). А о явном желании поменять зарплатный банк и вовсе проинформировали только 8 % респондентов. Однако перспективы, считает эксперт, все-таки неплохие. Во-первых, динамика по использованию карт, в том числе и зарплатных, при оплате покупок по безналу все-таки положительная [2, с. 3]. Важно отметить, что зарплатные карты – важные драйверы перехода потребителя из традиционного в дистанционный канал. Если первоначально зарплатные карты используются преимущественно для снятия наличных средств, то следующий этап – использование интернет-банкинга и мобильного банкинга. Как было отмечено, в настоящее время все реже используют дебетовые карты, предпочитая пользоваться только зарплатными. Это объясняется экономией средств граждан на обслуживание карт, поскольку за обслуживание зарплатных карт не нужно оплачивать проценты.

Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) в ходе проведенного исследования использования зарплатных карт, считает, что в настоящее время рынок развивается и поэтому важно учитывать его особенности. Необходимо упрощать процедуры, объяснять, как правильно пользоваться картами, повышать грамотность клиентов. Эксперты не сомневаются, что тенденция на развитие именно сектора зарплатных карт будет усиливаться. В соответствии с планами всем получателям бюджетных средств, в том числе студентам и пенсионерам, деньги будут переводиться на карты «Мир».[4]

Итак, для того чтобы успешно продавать услугу зарплатного проекта, банк должен решить 2 ключевые потребности клиента:

**Экономия:** большинство банков в рамках зарплатного проекта переводят зарплату сотрудникам компании бесплатно, многие идут еще дальше и предлагают зарплатным клиентам бонусы (например, в виде льготного кредитования бизнеса).

**Упрощение бизнес-процессов:** не требовать открытия расчетного счета для подключения зарплатного проекта и свести к минимуму беспокойство сотрудников по поводу выпуска карт (чтобы подписать все документы можно было по факту выдачи карты и желательно не в отделении банка, а в офисе) [5].

Таким образом, для повышения конкурентоспособности своих услуг, российские банки должны обращать внимание на удобство интерфейса и комплекс задач, которые решают зарплатные карты. Важно обратить внимание на финансовую грамотность клиентов, объяснять возможности использования карт и значительно упрощать процедуру использования.

### **Библиографический список**

1. Уразова С.А. Монография: Теоретические и методологические основы исследования эволюции банковских систем//РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, 2010. с.206
2. Фомченков Т. Россияне отказываются от банковских зарплатных карточек // Российская газета – Федеральный выпуск. 2016. №7136 (268). С.3
3. Каледина А. Карточный рынок вырос на зарплатных проектах//Российская газета – Известия – 19 января 2017 – режим доступа: <http://izvestia.ru/news/658193/>
4. Отчет Аналитического агентства Marksw Webb – режим доступа: <http://markswwebb.ru/e-finance/payroll-service-research-2017/>

## **Исследование эффективности бизнес-модели предприятия на основании линии тренда**



***Пушкарь Ольга Михайловна**  
заместитель директора  
института магистратуры РГЭУ(РИНХ) по науке*

***Мнацаканов Владислав Владимирович**  
гр. ПМИ – 811, МП “Математическое и информационное обеспечение  
финансовой и инвестиционной деятельности”*



***Печенкина Анна Юрьевна**  
гр. ЭК-821, МП «Международная экономика»*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье на основании финансовой отчетности Dodo Pizza проведен анализ динамического ряда выручки всех франчайзи компании Dodo Pizza с октября 2016 г. по май 2017 г. Сделан прогноз на последующие периоды на основании уравнения выбранной линии тренда.

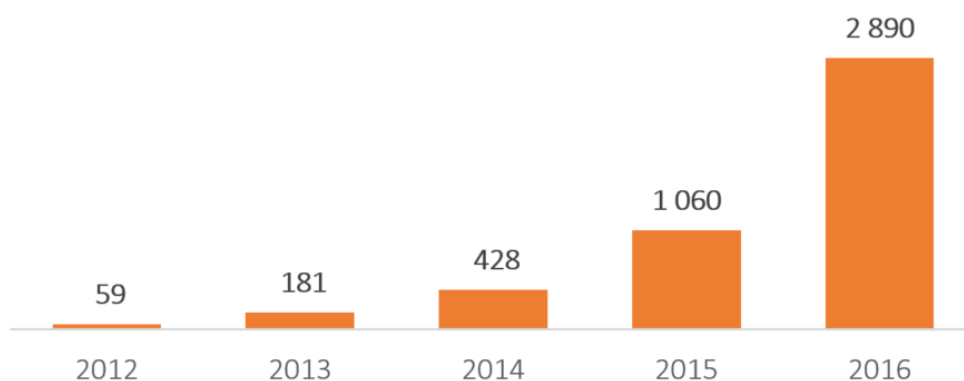
### **ABSTRACT**

The analysis of the dynamic revenue series of all Dodo Pizza franchisees from October 2016 to May 2017, which is based on the financial statements of the company, was conducted in this article. The forecast for the subsequent periods was made on the basis of the equation of the selected trend line.

**Ключевые слова:** франшиза; выручка предприятия; исследование динамических рядов.

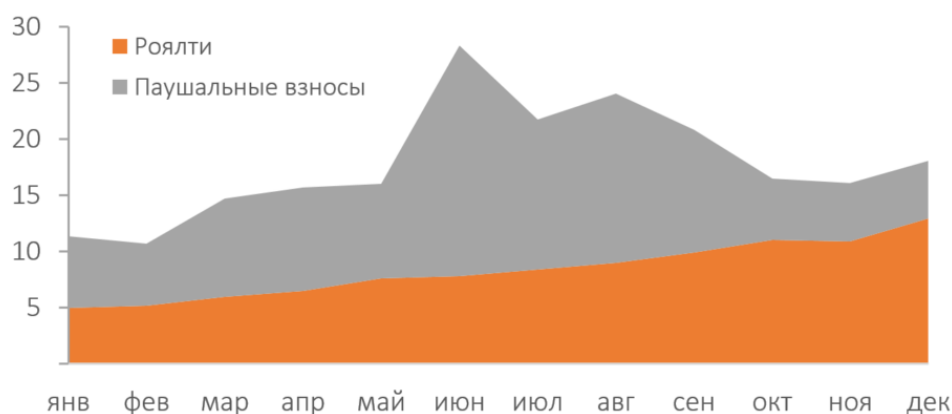
**Keywords:** franchise; revenue of the enterprise; research of dynamic series.

Большое количество российских предприятий функционирует на условиях международного франчайзинга. Но не так много отечественных фирм могут позволить себе продавать франчайзинговые схемы за рубеж. В отличие от иностранных предприятий с многолетним опытом российские компании стали осваивать международные рынки всего пару лет назад. Одной из таких компаний, которыми наша страна может гордиться, является основанная в 2011 году «Додо Пицца», которая на сегодняшний день является международной сетью, объединяющей 200 пиццерий [2]. Пиццерии Dodo Pizza представлены в Литве, Эстонии, Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане, Румынии, Китае и США. В подтверждение экономической эффективности бизнес-модели данного предприятия нами была рассмотрена финансовая отчетность Dodo Pizza (рис. 1), где приведена выручка предприятий работающих на правах франчайзи.



**Рисунок 1. Выручка сети Dodo Pizza, млн руб**

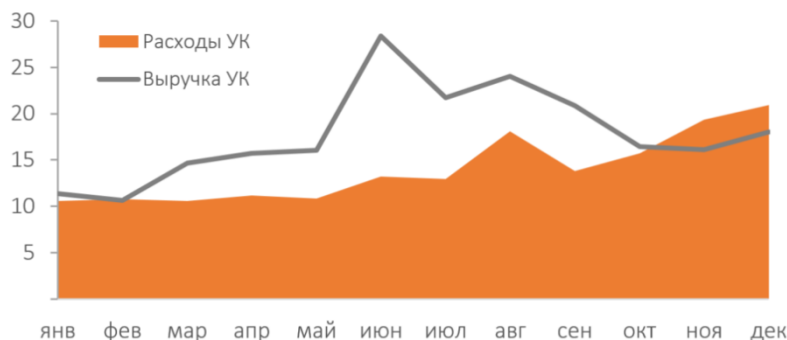
В 2016 году выручка всех пиццерий сети «Додо Пицца» составила 2,89 миллиарда рублей, а выручка Управляющей компании от роялти и паушальных взносов, выплаченных франчайзи, – 214 миллионов рублей. Это принесло УК операционную прибыль до налогообложения и без учета амортизации 46 миллионов. Ежегодно компания растет на 150–200%.



**Рисунок 2. Выручка управляющей компании Додо Пицца в 2016 году, млн руб в месяц, без НДС [1]**

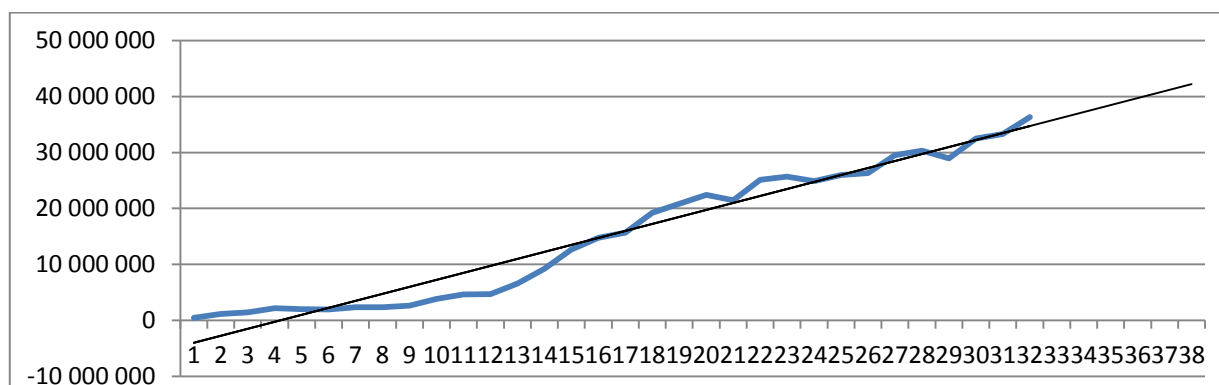
Основной источник средств Управляющей компании – роялти с продаж франчайзи (3,5–5% от выручки) и паушальные взносы за проданные франшизы (350 тыс руб. за одну франшизу) (см. рис. 2.). В прошедшем году Управляющая компания заработала 100 млн рублей роялти и получила 114 млн рублей паушальных взносов.

Операционные расходы (без учета амортизации и налога на прибыль) за 2016 год составили 168 млн руб. К концу года управляющая компания стала операционно убыточной. В середине прошлого года прошел пик продаж франшиз в России и СНГ и поступления от паушальных взносов снизились.

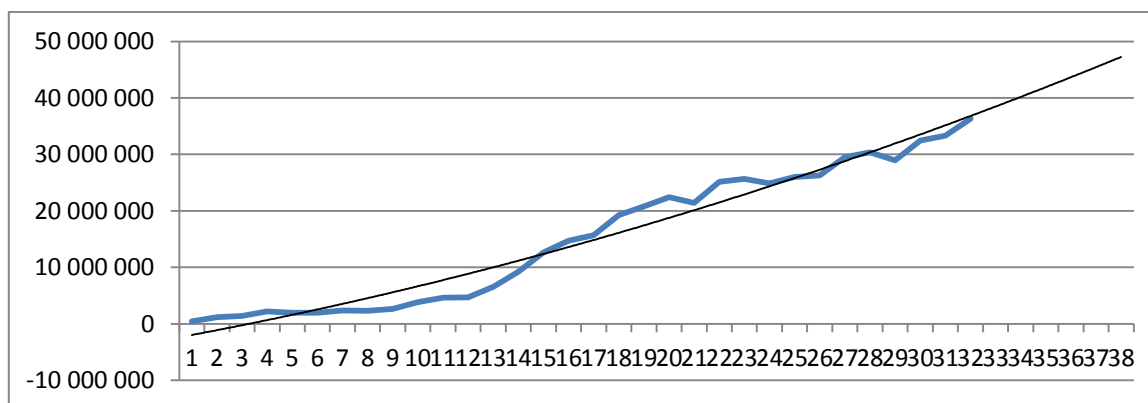


**Рисунок 3. Расходы против доходов в 2016 году, млн руб в месяц, без НДС**

Увеличение расходов (см. рис. 3) в течение года в первую очередь было вызвано ростом команды Управляющей компании, который был необходим для обеспечения текущих темпов расширения сети, а также ростом расходов на виртуальные серверы Microsoft.



**Рисунок 4. Динамический ряд выручки всех франчайзи компании Dodo Pizza с октября 2016 года по май 2017 года, ежемесячная динамика (линейная модель)**



**Рисунок 5. Динамический ряд выручки всех франчайзи компании Dodo Pizza с октября 2016 года по май 2017 года, ежемесячная динамика (полиномиальная модель)**

Согласно отчету Dodo Pizza за май 2017 года, на начало лета 2017 года в сети компании функционирует 200 пиццерий. Выручка сети в мае составила почти 466 млн рублей (рост 13% к предыдущему месяцу и 104% к маю предыдущего года). Также был отмечен продолжающийся двухзначный рост выручки и количества заказов Like-for-Like среди пиццерий всех возрастов и по всем каналам продаж (ресторан, доставка и самовывоз). Учитывая достаточность имеющихся данных о выручке каждого предприятия работающего по франшизе Dodo Pizza с первого месяца работы, целесообразно сделать прогноз на несколько периодов. Используя помесечную динамику выручки предприятий, работающих на правах франчайзи, с октября 2014 года по май 2017 года, проанализируем имеющийся динамический ряд для построения прогноза. Самыми подходящими линиями тренда оказались линейная (рис. 4), где уравнение имеет следующий вид:

$$y = 1 * 10^6 x + 5 * 10^6,$$

$$R^2 = 0,9574 - \text{коэффициент аппроксимации};$$

и полиномиальная модель второй степени (см. рис. 5):

$$y = 13292x^2 + 811341x - 3 * 10^6,$$

$$R^2 = 0,9647.$$

На вышеприведенных графиках видно, что обе модели хорошо аппроксимируют данные. Но полиномиальная модель ближе, о чем говорит коэффициент аппроксимации  $R^2 = 0,9647$ . Более значимым фактором является лучшее приближение кривой, а именно параболы, если учитывать, что наиболее важными являются последние периоды. Следовательно, прогноз динамики выручки на следующие периоды целесообразно делать по уравнению параболы. Тогда получается, что согласно нашему прогнозу в ноябре 2017 года суммарная выручка всех зарубежных франчайзи компании Dodo Pizza составит 47 024 606 рублей. В то же время стоит понимать, что прогноз будет строиться на уже имеющихся (предыдущих) условиях, то есть без учета рисков и без учета возникновения новых франчайзи.

#### Библиографический список

1. Итоги 2016: выручка и прибыль, стратегия развития и привлечение инвестиций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sila-uma.ru/2017/02/08/itogi-2016/#more-16461>.
2. Отчет Dodo Pizza за Май 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://drive.google.com/file/d/0B\\_6Jn8qVAyTuLTVZRTlhT2k0TFE/view](https://drive.google.com/file/d/0B_6Jn8qVAyTuLTVZRTlhT2k0TFE/view).

### Проблемы и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в РФ



**Резник Андрей Игоревич**  
гр. ЭК-817, МП «Банки и банковская деятельность» РГЭУ  
(РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в РФ, а также расширение продуктового ряда и улучшение условий кредитования населения.

## ABSTRACT

The article examines the main problems and prospects for the development of mortgage lending in Russian Federation, as well as the expansion of the product range and the improvement of the conditions for lending to the population.

**Ключевые слова:** банковский кредит, ипотечный жилищный кредит, АИЖК.

**Keywords:** Bank credit, mortgage-housing loan, АИЖК.

Ипотечное кредитование в России становится все более популярным. Ипотека помогает купить жилье сегодня и оплачивать полную его стоимость в течение нескольких последующих лет, тем самым дает возможность среднестатистическому гражданину получить квартиру сразу после ее покупки. Это играет важную роль для россиян, поскольку в стране жилье стоит дорого и для большинства купить его сразу затруднительно. В настоящее время жилищный вопрос и механизм ипотечного кредитования очень актуальны. Это одна из наиболее острых и значимых социально-экономических проблем в России.

Жилищная проблема стоит перед 60 % российских семей, все они в той или иной степени не довольны жилищными условиями, вместе с тем, жилье – неотъемлемая часть жизни, одна из главных социальных потребностей, реализация которой дает людям возможность достойного проживания [2]. Доступное жилье делает человека свободным и активным, как экономически, так и социально. Сегодня на развитие системы ипотечного жилищного кредитования и ее слабые стороны наиболее активно обращают внимание органы государственной власти. Кроме того, ипотечные ссуды дают возможность финансировать, приобретать, строить жилые, и даже производственные помещения. Таким образом, ипотека приобретает все большее значение и важным вопросом становится оценка потенциала ипотечного кредитования. Рассматривая с точки зрения банков ипотечное кредитование, можно сделать вывод, что это довольно привлекательный метод размещения средств. Кроме того, ипотечные кредиты включены в группу резервирования и почти не «замораживают» собственные средства. А также по таким кредитам существует достаточно высокая процентная ставка [3]. Ипотека является хорошим способом для бизнеса. В процессе предоставления данного вида услуг населению возникают проблемы двух основных направлений – внутренние и внешние.

К внутренним проблемам можно отнести следующие:

- затягивание сроков рассмотрения поданной заявки от заемщика в кредитной организации. Если объектом залога является квартира и собственником этого объекта выступает физическое лицо, как правило, заявка в банке должна рассматриваться в течение 2–3 дней с момента предоставления всех документов;

- кредитная организация в процессе работы с потенциальным заемщиком может одобрить сумму кредита, отличную от той, которую заявил заемщик при подаче заявки, а заемщик в итоге может отказаться от выбранного варианта, тем самым может потерять определенную сумму денег, которые он возможно уже потратил при подготовке пакета для банка;

- требуются дополнительные расходы, связанные с оплатой услуг риэлтерского агентства или ипотечного брокера, при этом стоимость услуг определяет каждое агентство по-своему;

- главным вопросом остается выбор объекта недвижимости, к которому предъявляются определённые требования, например, в квартире не должно быть перепланировок, износ дома должен быть не ниже 40 %, также некоторые банки не ставят под залог квартиру, где собственником могут выступать несовершеннолетние дети.

К внешним проблемам следует отнести:

- ограниченную платежеспособность граждан;

- недостаточное количество объектов новостроек в регионах, и как правило, завышенные цены на них;

- отсутствие системы в законодательстве недвижимости, которую необходимо совершенствовать и реализовывать на практике;

- проблемы социального характера;  
- неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства. Также важно отметить, что в стране отсутствует схема, по которой могут взаимодействовать все участники (агентства недвижимости, застройщики, компании по оценке недвижимости, страховые компании) при оформлении ипотечных кредитов.

В январе 2016 года было выдано 37,1 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 61,8 млрд. рублей. Это на 14% и 12% меньше, чем в январе 2015 года. С учетом того, что темпы снижения рынка ипотеки в 2015 году составили 35%, снижение всего на 12% в январе является достаточно низким. Следует отметить и тот факт, что в январе 2015 года снижение к январю 2014 года также было небольшим (-11%), что было следствием повышенного спроса на жилье в конце 2014 года из-за девальвации рубля и других финансово-экономических факторов. Замедление темпов снижения рынка в январе 2016 года произошло на фоне ожиданий населения о скором (с 1 марта 2016 года) окончании действия государственной программы субсидирования ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках. Многие граждане приняли решение поторопиться с приобретением жилья. В результате этого доля кредитов, выданных в рамках программы субсидирования в январе 2016 год.[4]

По данным Банка России, объем выданных ипотечных кредитов за январь 2017 года вырос на 15% до 71 млрд. рублей и вернулся на уровень 2014 года. Опасения относительно падения рынка ипотечного кредитования после завершения программы государственной поддержки оказались беспочвенными – объем ипотечных кредитов, выданных под залог прав по ДДУ, сохранился на уровне прошлого года. Этому способствовало продление за свой счет ведущими ипотечными кредиторами выдачи ипотечных кредитов на условиях программы субсидирования в январе-феврале 2017 г. при условии подачи документов/получения одобрения до конца 2016 года. Дальнейшую поддержку рынку окажет наблюдаемое в начале года снижение ставок (рис. 1).



**Рисунок 1. Средневзвешенные ставки по выдаваемым кредитам, % год [4]**

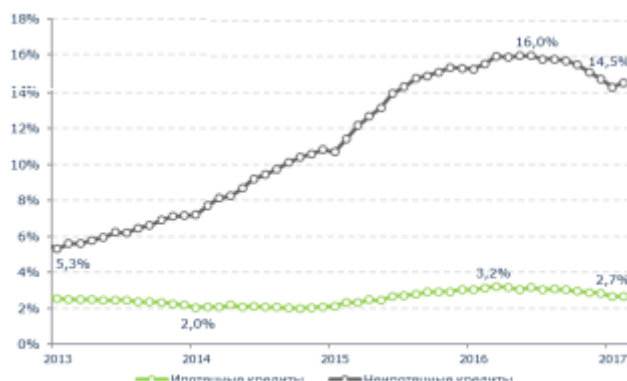
В январе-феврале 2017 года мы наблюдаем беспрецедентное снижение процентных ставок по ипотечным кредитам крупнейших ипотечных кредиторов – Сбербанк, группы ВТБ, АИЖК. Сегодня ипотечный кредит на приобретение строящегося жилья на общих условиях можно взять по ставке 10,9%. Уровень ипотечных ставок на первичном рынке жилья опустился еще ниже, чем в период действующей государственной программы субсидирования, и находится на исторических минимумах. Еще никогда ставки по ипотеке на новостройки не были такими низкими.[4] Отмеченные тенденции окажут положительное влияние на рост доступности ипотечного кредитования, придадут дополнительный импульс развитию всего рынка ипотеки и жилищного строительства. Замедление инфляции до рекордных 4,6% по итогам февраля 2017 года формирует устойчивые ожидания дальнейшего снижения ключевой ставки (в 2016 г. снизилась с 11% до 10%) (рис. 2).





**Рисунок 2. Средневзвешенные ставки по выдаваемым кредитам на первичном и вторичном рынках в 2016-2017 гг., % годах [4]**

Это, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему снижению ставок по ипотечным кредитам. Объем ипотечных кредитов, платежи по которым просрочены на 90 и более дней, продолжает снижаться. На 01.02.2017 г. доля таких кредитов составляет 2,7% по сравнению с 14,5% по другим, не ипотечным кредитам населению (рис. 3).



**Рисунок 3. Доля кредитов, платежи по которым просрочены на 90 дней, % [4]**

Улучшению качества ипотечных кредитов способствует активное сокращение задолженности по валютным кредитам: с начала 2016 года она сократилась более чем в 2 раза и достигла 65,2 млрд руб. (менее 1,5% всей задолженности по ипотеке). Это – минимальный объем за последние 10 лет. Ранее АИЖК прогнозировало, что в 2017 году рынок ипотеки поставит новый рекорд выдачи ипотечных кредитов в размере не менее 1,8 трлн рублей. При сохранении макроэкономической динамики (в январе был рост промышленного производства, грузоперевозок, реальных доходов населения, существенное снижение инфляции) аналитический центр АИЖК может пересмотреть этот прогноз в сторону повышения.

АИЖК разработало «Социальный стандарт» ипотеки, учитывающий особенности целевой аудитории: потребность в недорогом жилье, кредиты по низкой ставке и с низким первоначальным взносом (за счет субсидии), особый график погашения, предпочтение покупке на стадии строительства. В 2013 году 48% выкупа закладных АИЖК пришлось на социальные программы (военная ипотека, жилье для молодых учителей и т.д.). Процентная ставка по социальным продуктам АИЖК в 2013 году была на 2 п.п. ниже среднерыночной. В 2015-2016 годах АИЖК намерено рефинансировать ипотечные кредиты по «Социальному стандарту» на 50-60 млрд руб. в год. В АИЖК прогнозируют рост выдачи ипотечных кредитов в 2017 году минимум на 15-20%. Улучшить свои жилищные условия хотят не менее 40% российских семей, а ипотека является основным каналом его приобретения в собственность. На

текущий момент, по данным АИЖК, общий объем портфеля ипотечных кредитов составляет 4,5 трлн.руб. Согласно программе «Жилье для российской семьи» в 2014-2017 годах в регионах должно быть построено не менее 25 млн. кв. м жилья эконом-класса в дополнение к ранее запланированным объемам. Цена жилья в рамках программы не должна превышать 30 тыс. руб. или 80% от оценки рыночной стоимости квадратного метра в регионе.

Предполагается, что дополнительное количество семей, которые смогут приобрести жилье в рамках программы, составит около 460 тыс. Право на участие в ней имеют семьи с двумя и более детьми, являющиеся получателями материнского капитала, лица, проживающие в аварийном фонде, научные работники, врачи, учителя и ряд других категорий.

Средства программы «Стимул», действующей в рамках программы «Жилье для российской семьи», направляются на финансирование инженерной инфраструктуры, которая после ввода зданий в эксплуатацию будет выкупаться на специальное юридическое лицо. Это юридическое лицо затем выпускает облигации, обеспеченные инфраструктурными активами. Такая схема позволит снизить долговую нагрузку в первые годы существования проектов почти в 2 раза по сравнению со стандартными аннуитетными платежами по банковским кредитам. Кроме того, действует проект «Арендное жилье».[4] Уже заключены соглашения о развитии рынка арендного жилья с 16 субъектами РФ, а в четырех регионах (Новосибирская, Нижегородская, Пензенская области, Республика Алтай) реализованы пилотные проекты. Благодаря закону №379-ФЗ стало возможно разработать новый, гораздо более удобный механизм для проекта. Он предусматривает создание специализированного общества проектного финансирования (СОПФ), приобретающего необходимые объемы жилья для сдачи в аренду и выпускающего облигации. Старший транш облигаций, выпущенных по таким проектам, будет выкупать АИЖК, а инвесторам (прежде всего, пенсионным фондам) будет предлагаться мезонинный транш с доходностью по ставке инфляции + 2-3% годовых.

Страхование ипотечных бумаг может уменьшить ответственность originаторов, тем самым увеличивая доверие со стороны инвесторов.

В мире существует две модели страховой защиты: американская, при которой страхуется только 40% кредитов в размере 15% (в среднем) суммы долга, и австралийская, при которой защищено 100% кредитов в размере 100% суммы долга. Вторая модель существенно повышает качество страхового покрытия и расширяет страховую защиту портфеля ипотечных кредитов. По мнению экспертов, основной потенциал рынка сейчас – в сделках с небольшими объемами выпуска (от 3 млрд. руб.), причем критично важна возможность включения бумаг в ломбардный список ЦБ. Для этого важно наличие инвестиционного рейтинга у всего выпуска или хотя бы старшего транша. Наличие рейтинга как дополнительная защита выпуска позволяет также снизить размер кредитного усиления в форме резервного фонда по выпуску и младшего транша, удерживаемого банком-оригинатором. Однако на данный момент в рейтинговании ипотечных бумаг доминируют международные рейтинговые агентства. Участие в рейтинговании ИЦБ также отечественных агентств необходимо для повышения надежности бумаг с ипотечным покрытием и расширения спектра альтернатив для инвестора.

Основные цели агентства в рейтинговом процессе – это защита интересов держателей ипотечных ценных бумаг и обеспечение максимальной прозрачности исполнения обязательств эмитента. Для присвоения рейтинга ипотечной ценной бумаге рассматриваются такие группы факторов, как качество пула кредитов, размер младшего транша и резервного фонда, наличие страховой защиты и т.д., качество заемщиков, инфраструктура выпуска (оценка надежности и финансовой устойчивости банка-оригинатора, ипотечного агента, резервного сервисера и других контрагентов по сделке) и макроэкономические факторы.

В настоящее время правительство Российской Федерации разрабатывает и принимает законодательные акты, которые должны оказать влияние на развитие ипотечного кредитования. На сегодняшний день на погашение ипотеки может быть направлен материнский капитал, который семья может получить в случае рождения второго ребенка, а также созданы условия по развитию накопительной системы для военнослужащих. В настоящее время во-

еннослужащий, проходящий воинскую службу по контракту, может приобрести жилье в любом городе нашей страны, воспользовавшись накопительным ипотечным кредитом, не лишаясь возможности пользоваться служебным жильем.

Одной из форм совершенствования ипотечного кредитования в нашей стране является уменьшение количества документов, которые необходимы для получения ипотечного кредита, а также уменьшение сроков рассмотрения предоставленных документов. Одним из путей совершенствования ипотечного кредитования является введение электронного документооборота и цифровой электронной подписи, благодаря которым можно существенно упростить процесс подачи для получения ипотечного кредита.

Развитие эффективно действующей системы ипотечного кредитования в России является одной из приоритетных задач национальной экономики. Эта необходимость обусловлена двумя фактами: острой нехваткой жилья и низкой платежеспособностью потенциального спроса. Ипотечное кредитование – это не только один из способов решения жилищной проблемы. Оно обеспечивает условия для устойчивого роста российской экономики путем вложения средств в жилищное строительство, смежных с ним отраслей, а также создания новых рабочих мест и вовлечения в оборот сбережений. В то же время темпы рынка ипотечного жилищного кредитования сдерживаются в первую очередь фактором ограниченного доступа кредитных организаций к инструментам долгосрочного финансирования, что оказывает негативное влияние на динамику процентных ставок по ипотечным кредитам.

Стратегия ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года определяет основные ориентиры российского ипотечного рынка на ближайшие два десятилетия, а также статус АИЖК как института ипотеки в стране. [1] В этом качестве АИЖК будет продолжать проводить мероприятия по повышению доступности ипотеки, вести деятельность по поддержке заемщиков, испытывающих трудности с погашением ипотечного кредита, развивать рынок рефинансирования и вторичный рынок ипотеки. Важными задачами названы создание фондов маневренного жилья в стране, содействие сокращению срока обращения взыскания на предмет залога по ипотечному кредиту.

Банк России 25 января 2017 года принял решение о выдаче АИЖК лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности.

В рамках деятельности Агентства по поддержке рынка ипотечных ценных бумаг прямой доступ к торгам фондовой биржи ММВБ является необходимым элементом инфраструктуры. АИЖК получает возможность принимать непосредственное участие в обеспечении ликвидности ипотечных ценных бумаг для вторичного обращения ИЦБ. Кроме того, доступ на биржу способствует более эффективному управлению собственной ликвидностью Агентства.

АИЖК внимательно относится к необходимости соблюдения строгих требований Банка России к профессиональным участникам рынка ценных бумаг и организует соблюдение лицензионных требований в соответствии с действующим законодательством.[4]

В 2017 году АИЖК прогнозирует снижение процентных ставок вслед за снижением уровня инфляции и ключевой ставки Банка России. Агентство ожидает, что 2017 год станет успешным как для всего рынка ипотеки, так и для АИЖК и его партнеров по выдаче ипотечных кредитов населению. Главным итогом совместной работы станет улучшение жилищных условий для большего числа граждан.[4]

Для поддержки этого направления бизнеса можно предложить:

1) рассмотреть возможность упразднения дорогих бумажных архивов в пользу безбумажных бизнес-процессов, сделать акцент на развитии технологий электронной подписи и дистанционных сервисов.

2) Использовать в качестве обеспечения возвратности кредита страхование на случай потери трудоспособности или потери рабочего места заемщика кредита.

3) Поддержка развития ипотечного жилищного кредитования населения.

Целесообразно развивать финансирование первоначального взноса по ипотечным кредитам, как на федеральном, так и на региональном уровне, так как взнос 20-30% оказывается для

многих неподъемным при покупке жилья в кредит. В современных условиях для поддержки развития ипотечного жилищного кредитования в РФ необходимо продление действия программы субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам, а также разработка государственных мер, направленных на поддержку данного направления деятельности банков.

### **Библиографический список**

1. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации конце до 2030 года, одобренная 19 июля 2010 года Правительством РФ. Режим один – <http://www.consultant.ru>
2. Бузырев В. В., Селютина Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. СПб.: СПбГЭУ. 2016. 335 с.
3. Селютина Л. Г. Конкурентные процессы в современном строительстве // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2015. № 1 (60). С.101–106.
4. дом.рф – Аналитика. Режим доступа: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/building/rental-housing/>

## **Проблемы формирования аудиторского заключения в условиях внедрения МСА**

*Савинкова Эльвира Вадимовна*

*гр. 812-ЭК МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
РГЭУ (РИНХ)*



### **АННОТАЦИЯ**

Внедрение МСА в России с 1 января 2017 года привело к возникновению в деятельности аудиторского сообщества многочисленных проблем, касающихся как методологии и методики самой проверки, так и оформления ее результатов. Данную ситуацию можно раскрыть на примере анализа новой структуры аудиторского заключения.

### **ABSTRACT**

The introduction of ISAS in Russia from 1 January 2017 has resulted in the activities of the audit community's many problems, concerning both the methodology and methods of the inspection and its results. This situation can be opened from the analysis of the new structure of the audit report.

**Ключевые слова:** Аудиторская деятельность, международные стандарты аудита, аудиторское заключение.

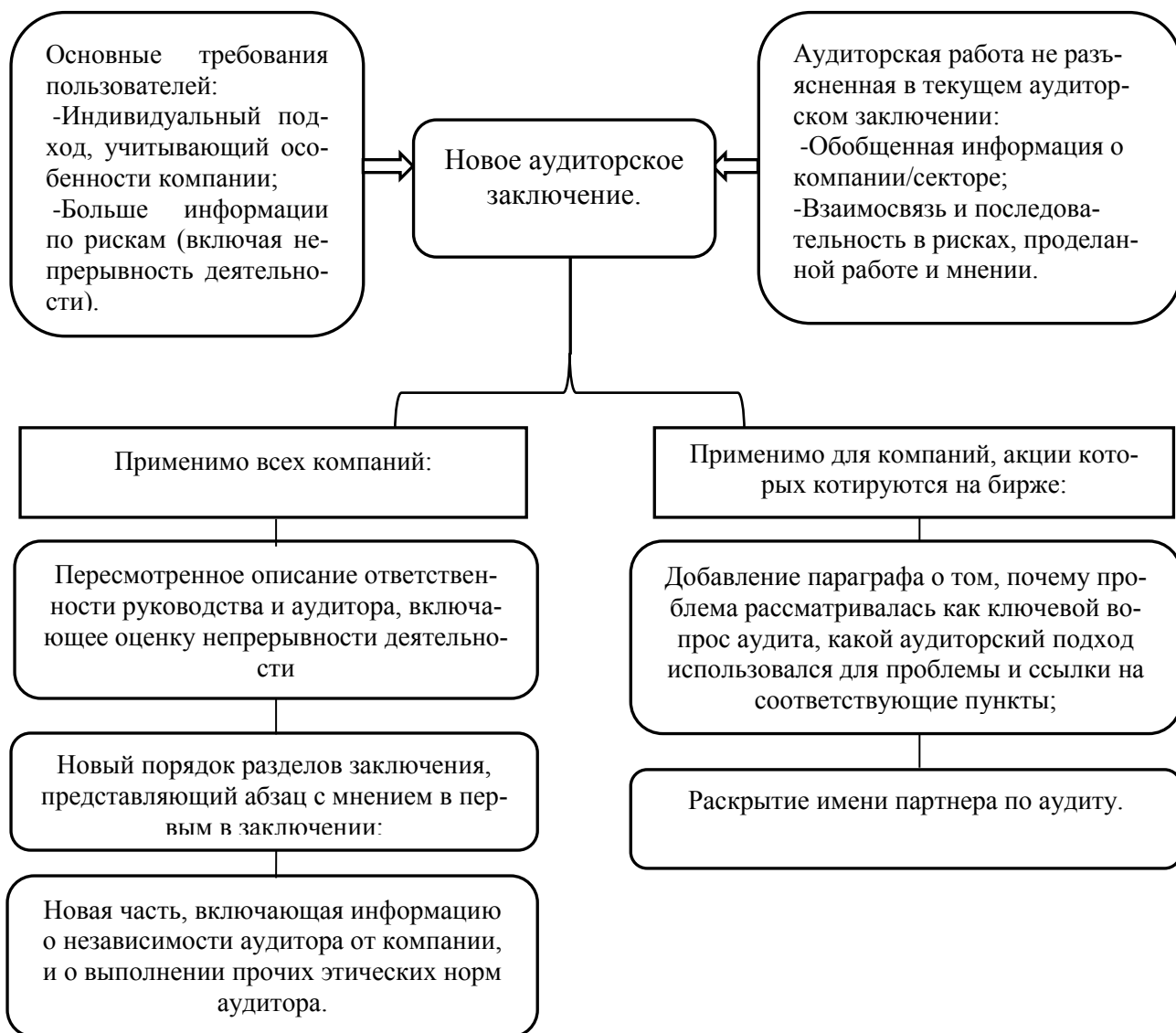
**Keywords:** Auditing activities, international auditing standards, audit opinion.

На 2017 год для аудиторов России наиболее актуальным остаётся вопрос перехода на международные стандарты аудита (МСА). Несмотря на принятие приказов Минфина России от 24 октября 2016 г. № 192н, от 9 ноября 2016 г. № 207н о применении МСА на территории Российской Федерации, по-прежнему остается большое количество вопросов, привлекающих к себе большое внимание российских специалистов, в части адаптации национальных традиций в области аудита к требованиям МСА.

В соответствии с положениями Федерального закона «Об аудиторской деятельности» МСА обязательны для аудиторских организаций и аудиторов, а также аудируемых лиц и

иных лиц, заключивших договор оказания аудиторских услуг [1, стр. 2]. Закон четко определяет, что аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с МСА, начиная с года, следующего за годом, в котором они были признаны для применения на территории РФ. На практике, это означает, что 2017 год является уникальным по той причине, что часть аудиторских заключений будет формироваться аудиторами по требованиям федеральных стандартов аудита (по договорам на проведение проверки, заключенным в 2016 году), а часть – уже по требованиям МСА (по договорам – заключенным в 2017 году).

Требования к виду аудиторского заключения были учтены Комитетом по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB) МФБ, и пересмотренный набор аудиторских стандартов в отношении аудиторских заключений был выпущен в свет. Они стали обязательными к применению для компаний, финансовый год которых заканчивается 15 декабря 2016 года или после этой даты (рис.1).



**Рисунок 1. Основные нововведения для аудиторского заключения<sup>1</sup>**

Несмотря на это федеральные стандарты аудиторской деятельности (ФСАД), действовавшие до 1 января 2017 были разработаны на основе МСА, между ними существуют различия, которые невозможно игнорировать. Связано это не только с национальными особенностями

<sup>1</sup> Разработан автором  
<sup>2</sup> Составлено авторами

стями организации и проведения аудита в России, но и с изменениями в структуре и содержании самих международных стандартов. При более подробном рассмотрении этих различий обратим внимание на требования стандартов к аудиторскому заключению, которое по своей сути является результатом всего аудиторского процесса и представляет большой интерес для всех заинтересованных пользователей финансовой отчетности. На начало 2016 года Международной федерации бухгалтеров (МФБ) было зафиксировано большое количество критических отзывов по поводу стандартизированной формулировки аудиторского заключения, в связи с чем возникла потребность в большей репрезентативности и адаптации к индивидуальным особенностям аудируемого лица.

Одним из новшеств пересмотренного состава аудиторских стандартов является ответственность аудитора сообщать о Ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении, эта тема рассматривается в новом МСА: МСА 701. Выше обозначенный стандарт по Ключевым вопросам аудита применяется к аудиту компаний, акции которых котируются на бирже, а так же в остальных ситуациях, когда аудитор решает сообщить о Ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении.

Ниже приведена таблица со структурой нового аудиторского заключения и соответствующими каждому пункту МСА (табл.1).

**Таблица 1**

**Структура аудиторского заключения и соответствующие МСА**

<b>Раздел</b>	<b>Обязателен?</b>	<b>Соответствующий МСА</b>
Мнение	Да	МСА 700, 705
Основание для выражения мнения	Да	МСА 700, 705
Прочая информация (при необходимости заголовки примечания)	Да	МСА 720
Параграф, привлекающий внимание	Если необходимо	МСА 706
Существенная неопределенность в отношении непрерывности деятельности	Если необходимо	МСА 570
Ключевые вопросы аудита	Да для компаний, акции которых котируются на бирже	МСА 701
Прочие вопросы	Если необходимо	МСА 706
Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление, финансовую отчетность	Да	МСА 700
Ответственность аудитора за аудит финансовой отчетности	Да	МСА 700
Отчет в отношении прочих юридических и законодательных требований	Если применимо в соответствии с местным законодательством	МСА 700

Говоря о новой структуре аудиторского заключения следует обратить внимание на МСА вступившие в силу с ноября 2016 года :

1. МСА 260 Информирование лиц, занимающихся корпоративным управлением, об аудиторских вопросах (пересмотрен);
2. МСА 570 Непрерывность деятельности (пересмотрен);
3. МСА 700 Формирование и представление заключения по финансовой отчетности;
4. МСА 701 Сообщение о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении;
5. МСА 705 Модифицированное мнение в заключении независимого аудитора (пересмотрен);

6. МСА 706 Параграфы, привлекающие внимание, и параграфы, содержащие прочие сведения в заключении независимого аудитора (пересмотрен);

7. МСА 720 Ответственность аудитора за прочую информацию в документах, содержащих аудированную финансовую отчетность (пересмотрен).

Различия в структуре аудиторского заключения до принятых МСА и после их внедрения наиболее наглядно показывает нововведённый параграф о ключевых вопросах аудита (МСА 701), применимый для компаний, акции которых котируются на бирже, и в других случаях на усмотрение аудитора. Этот параграф полезен для аудиторского заключения своей информативностью и повышением прозрачности аудита для конечного пользователя. На примере зарубежного опыта аудита по МСА можно выделить три наиболее часто выделяемых ключевых вопроса: обесценение активов; налоги; обесценение гудвилла. [6, стр. 2]. Так же, в свою очередь МСА 700 (Формирование и представление заключения по финансовой отчетности) предлагает примеры аудиторского заключения о финансовой отчетности по четырем моделям (табл. 2).

**Таблица 2**

**Примеры моделей аудиторского заключения о финансовой отчетности  
согласно МСА 700**

<b>№</b>	<b>Содержание модели</b>
1.	Аудиторское заключение о финансовой отчетности предприятия, акции которого котируются на бирже, подготовленной в соответствии с концепцией достоверного представления.
2.	Аудиторское заключение о консолидированной финансовой отчетности предприятия, акции которого котируются на бирже, подготовленной в соответствии с концепцией достоверного представления.
3.	Аудиторское заключение о финансовой отчетности предприятия, акции которого не котируются на бирже, подготовленной в соответствии с концепцией достоверного представления (со ссылкой на материал, который находится на веб-сайте соответствующего органа).
4.	Аудиторское заключение о финансовой отчетности предприятия, акции которого не котируются на бирже, подготовленной в соответствии с концепцией общего назначения.

Отличает новое аудиторское заключение и тот факт, что теперь в отдельный пункт будет выноситься «допущение о непрерывности деятельности», это существенно повышает полезность заключения так как помогает руководству аудируемого лица дать правильную оценку корректности допущения непрерывности деятельности, даже в том случае если очевидные показатели существенной неопределенности и вовсе отсутствуют.

Рассмотрев все аспекты и особенности нового вида аудиторского заключения можно сказать следующее. Благодаря вступившим в силу МСА информативность и прозрачность аудиторского заключения значительно возросла. Конечные пользователи данной информации получают не только общие сведения по проведённому аудиту, но и смогут обратить внимание на ключевые вопросы, что поможет им в дальнейшем сделать стратегически правильные и обоснованные решения.

**Библиографический список**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»

2. Приказ Минфина РФ от 24 октября 2016 г. № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации». URL: <http://minfin.ru/ru/document/> [Дата обращения 15.03.2017].

3. Приказ Минфина РФ от 09.11.2016 №207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации». URL: <http://minfin.ru/ru/document/> [Дата обращения 15.03.2017].

4. Информационное сообщение 21.12.2016 № ИС-аудит-11 «С 1 января 2017 г. аудиторская деятельность в России осуществляется в соответствии с Международными стандартами аудита». – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_209618/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209618/) [Дата обращения 15.03.2017].

5. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) – сайт Министерства финансов РФ.

6. [http://gaap.ru/articles/Vnedrenie\\_mezhdunarodnykh\\_standartov\\_audita\\_v\\_Rossii/](http://gaap.ru/articles/Vnedrenie_mezhdunarodnykh_standartov_audita_v_Rossii/) (дата обращения 26.03.2017)

7. <http://auditor-sro.org> (дата обращения 7.04.2017)

## **Внутренний аудит как фактор эффективности хозяйственной деятельности организаций строительной отрасли**



**Сирота Наталья Романовна**

*гр. ЭКЗ 826, МП «Аудит и финансовый консалтинг»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены особенности системы внутреннего аудита в организациях строительной отрасли. Систематизированы основные подходы к организации внутреннего аудита и этапы его проведения. Представлены направления внутреннего аудита, влияющие на эффективность деятельности организаций строительной отрасли.

### **ABSTRACT**

In the article the peculiarities of the system of internal audit in the organizations of the construction industry. The basic approaches to organization of internal audit and the stages of its carrying out. The directions of internal audit, affecting the efficiency of activity of the organizations of the construction industry.

**Ключевые слова:** Аудит; внутренний аудит; бухгалтерская (финансовая) отчетность; контроль; риски.

**Keywords:** Audit; internal audit; accounting (financial) statements; control; risks.

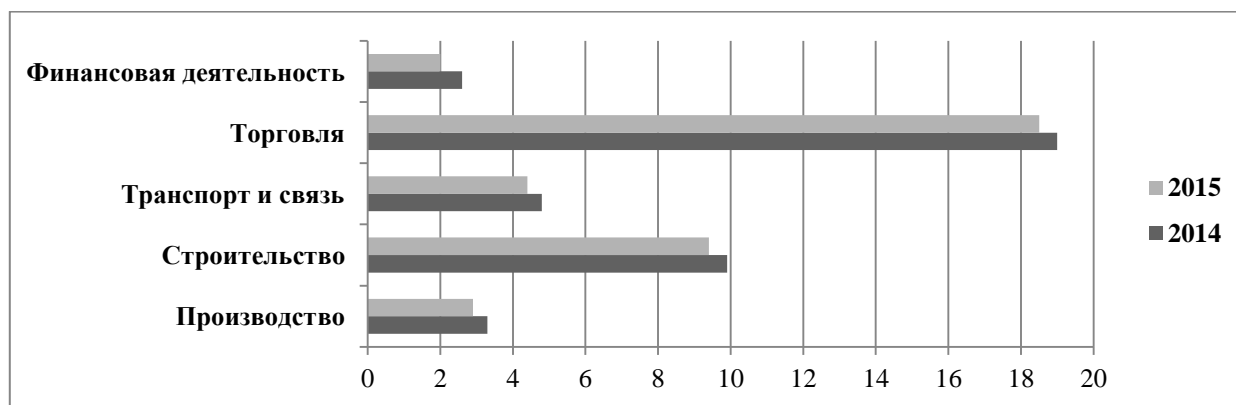
Каждая отдельная отрасль экономики имеет свою специфику, определяющую ее значимость в целом, не является исключением и строительный сегмент. Имея обширный спектр реализации основного вида деятельности строительная отрасль формирует межрегиональную сферу влияния, пронизывая все существующие рыночные услуги. На федеральном уровне мониторинг над участниками строительного процесса и инфраструктурой осуществляется путем наблюдения, вычисления налоговых обязательств, субвенций и формирования обособленной части законодательства. На уровне экономических субъектов одним из основных инструментов контроля выступает внутренний аудит.

Одной из характерных особенностей строительной деятельности является длительность производственного цикла, что связано с продолжительностью сроков договоров в рамках возведения большинства строительных объектов. Данный фактор сказывается на порядке учета доходов, расходов и финансовых результатов экономических субъектов. Так же, боль-



шинство организаций осуществляющих свою деятельность в строительной сфере сталкиваются с проблемой обесценения материально-производственных запасов, что вызвано низким уровнем контроля над оборачиваемостью строительных материалов и связано с постоянной модернизацией строительных технологий [3, с. 52]. Одним из решений данной проблемы является применение системы внутреннего аудита на уровне экономических субъектов.

Основываясь на данных Министерства финансов Российской Федерации об основных показателях рынка аудиторских услуг, представленных на рисунке 1, можно отметить популярность применения услуг аудиторских организаций в строительной деятельности.



**Рисунок 1. Распределение клиентов аудиторских организаций по видам экономической деятельности [6]**

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» обязанностью всех организаций является создание системы внутреннего контроля. Функциональность такой системы определяет ее форма, метод осуществления, субъекты и объекты, которые формируются экономическим субъектом самостоятельно исходя от отраслевой принадлежности.

До настоящего времени не разработано нормативных правовых актов по организации системы внутреннего контроля хозяйствующих субъектов, поэтому приходится опираться на опыт зарубежных стран и на исследования современной экономической науки.

Для понимания сущности внутреннего аудита необходимо определить его основные цели, которые зависят от структуры и размера организации, а так же от требований ее руководства. Следовательно, направления системы внутреннего аудита могут включать в себя:

- контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации;
- исследование управленческой и финансовой информации;
- мониторинг эффективности систем внутреннего контроля;
- контроль экономности и результативности, включая нефинансовые средства контроля экономического субъекта.

Задача системы внутреннего аудита выражается в повышении уровня эффективности управления возможными рисками организации для обеспечения безопасности ее имущества и достоверности экономической информации, которая формируется в процессе реализации основного вида продукции или услуг.

Исходя из вышесказанного, внутренний аудит это – самостоятельная форма контроля, применяемая руководством экономического субъекта для эффективного ведения хозяйственной деятельности, выявления рисков, исправления ошибок, предотвращения искажения информации, обеспечения сохранности активов, а также для подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности [5, с. 112]. Объект внутреннего аудита определяется исходя из сферы деятельности организации подвергаемой проверке.

Внутренний аудит в зависимости от объектов его контроля можно разделить на:

- предварительный – контроль и анализ смет, расходных документов на выдачу денежных и материальных средств, договоров с заказчиками, покупателями и поставщиками;
- текущий – анализ бухгалтерской и технической информации для целей изыскания резервов роста производительности, снижения себестоимости предоставляемых услуг организацией;
- последующий – анализирует итоги совершения хозяйственных операций, характеризуется глубиной проводимого контроля. Оценивает финансовые операции экономического субъекта, их законность, достоверность, экономическую эффективность.

Источником информации необходимой для проведения внутреннего аудита является система бухгалтерского учета.

Основными этапами системы внутреннего аудита экономического субъекта выступают: планирование; подготовка аудита; проведение аудита; анализ и консолидация результатов проверки; разработка аудиторского заключения.

Заинтересованность руководства организации в проводимом контроле выражается в ее организационной структуре, так как внутренний аудит является одной из форм обратной связи, которой все стороны рыночных отношений получают необходимые данные о действительном состоянии экономического субъекта и реализуемых управленческих решений.

Можно сделать вывод о том, что на современном этапе развития рыночных отношений, к системе внутреннего аудита относится не только подтверждение достоверности отдельных статей бухгалтерской отчетности, но и выявление внутрипроизводственных резервов, разработка рекомендаций по их реализации и контроль выполнения.

Таким образом, внутренний аудит является одним из главных факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности организаций строительной отрасли.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) // СПС «Консультант плюс».
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 25.05.2016) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) // СПС «Консультант плюс».
3. Галенко В.Ю. Учет в строительстве // Экономико-правовой бюллетень. 2016. № 11. С. 50-54.
4. Скачко Г.А., Тихонов Г.В. Основы формирования системы внутреннего контроля в условиях рыночной экономики // Аудиторские ведомости. 2017. № 1-2. С. 13-17.
5. Сосунова Л.С., Паргунькина Ю.О., Баклыкова А.И. Исторические аспекты развития внутреннего аудита в мировой практике // Успехи современной науки и образования. 2016. № 12. С. 111-117.
6. Минфин России: «Основные показатели рынка аудиторских услуг» [Электронный ресурс] // 2017. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.04.2017).
7. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс] // 2017. URL: <http://elibrary.ru>
8. Прескопус: издательская компания [Электронный ресурс] // 2017. URL: <http://ores.su>

## Проблемы и перспективы кредитования населения посредством кредитных карт на примере деятельности ПАО «Сбербанк России»



*Столбовская Надежда Николаевна*

К.Э.Н.

*Баитыгова Мадина Тимирболатовна*

*гр. ЭКЗ-8110, МП «Банковское дело»*

*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

В условиях обострившейся конкуренции банки внедряют новые передовые банковские инструменты, интенсивнее используют информационные технологии. Активное развитие пластиковых карт привело к тому, что карты становятся инструментом конкурентной борьбы банков за заемщика. В последнее время наряду с потребительским экспресс-кредитованием многие банки стали активно предлагать своим клиентам кредитные карты.

### ABSTRACT

In the conditions of aggravated competition, banks introduce new banking tools, use information technologies more intensively. The active development of plastic cards led to the fact that the cards began to use competition for the borrower. Recently, with consumer lending, many banks have begun to actively offer their customers credit cards.

**Ключевые слова:** кредитные карты; банк; банковская система; кредит, безналичные расчеты, Сбербанк.

**Keywords:** credit cards; bank; banking system; credit, non-cash settlements, Sberbank.

Кредитная карта как вид розничного кредита в России имеет не такую популярность если сравнивать её с другими странами. Причиной тому может служить как относительно ранний возраст данного продукта, так и специфика менталитета. Однако прежде, чем перейти к оценке ее распространенности и анализу тенденций ее пользования, приступим к определению самого понятия кредитной карты и рассмотрению ее видов.

Итак, кредитная карта – это тип карты, предназначенный для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией-эмитентом клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора [1, с.67].

Из определения можно сделать вывод об удобстве пользования данным видом розничного продукта в виду возможности получения кредита по мере надобности, не оформляя каких-либо кредитных договоров, не указывая обеспечение по кредиту и цели его пользования.

В России становление рынка кредитных карт исторически было связано с дебетовыми картами. После исчерпания на них суммы кредита они не возобновляются, т.е. не являются револьверными. Карта не привязывает покупателя к определенной торговой точке и позволяет приобретать любые товары и услуги даже никак не касающиеся цели получения кредита. [7, с.252]

Анализ и оценку распространенности кредитных карт как одного из видов розничного кредитования проведем на примере деятельности ПАО «Сбербанк России».

Сбербанк (Сбербанк России) – крупнейший российский универсальный коммерческий банк, контролируемый Центральным банком Российской Федерации, которому принадлежит более 52% акций. [10] Сбербанк предлагает своим клиентам на выбор девять видов кредитных

карт, размещая на своем официальном сайте информацию о каждом своем продукте для возможности самостоятельного изучения каждого вида карты с последующим определением оптимального выбора. Более того, каждый желающий может заполнить короткую форму вспомогательной анкеты на сайте Сбербанка, которая после заполнения предложит потенциальному клиенту наилучший вариант кредитки, исходя из его предпочтений и целей ее пользования.

Для анализа эффективности выпуска и использования кредитных карт рассмотрим данные об объемах ссуд, получаемых за счет их эмиссии Сбербанком за 2016 год.

**Таблица 1**

**Доходы от эмиссии кредитных карт по состоянию на 31 декабря 2016 года, млрд.руб.**

<b>Кредиты и авансы клиентам</b>	<b>Кредиты до вычета резерва под обесценение</b>	<b>Резерв под обесценение</b>	<b>Кредиты за вычетом резерва под обесценение</b>
Непросроченные ссуды	500,3	4,7	495,6
Ссуды с задержкой платежа на срок до 30 дней	22,2	1,5	20,7
Ссуды с задержкой платежа на срок от 31 до 60 дней	4,7	1,6	3,1
Ссуды с задержкой платежа на срок от 61 до 90 дней	2,9	1,4	1,5
Ссуды с задержкой платежа на срок от 91 до 180 дней	6	4,3	1,7
Ссуды с задержкой платежа на срок свыше 180 дней	50,8	43	7,8
<b>Итого кредитных карт и овердрафтного кредитования физических лиц</b>	<b>586,9</b>	<b>56,5</b>	<b>530,4</b>

Данные таблицы 1 демонстрируют, что из 586,9 млрд. руб., получаемых за счет эмиссии кредитных карт, 85,24% ссуд по кредитным картам были возвращены в срок, 3,78% – с задержкой платежа на срок до 30 дней, 8,65% – с задержкой платежа свыше 180 дней, и совсем малую долю составили ссуды, с просрочкой от 31 до 180 дней – 2,3% в общей сумме.

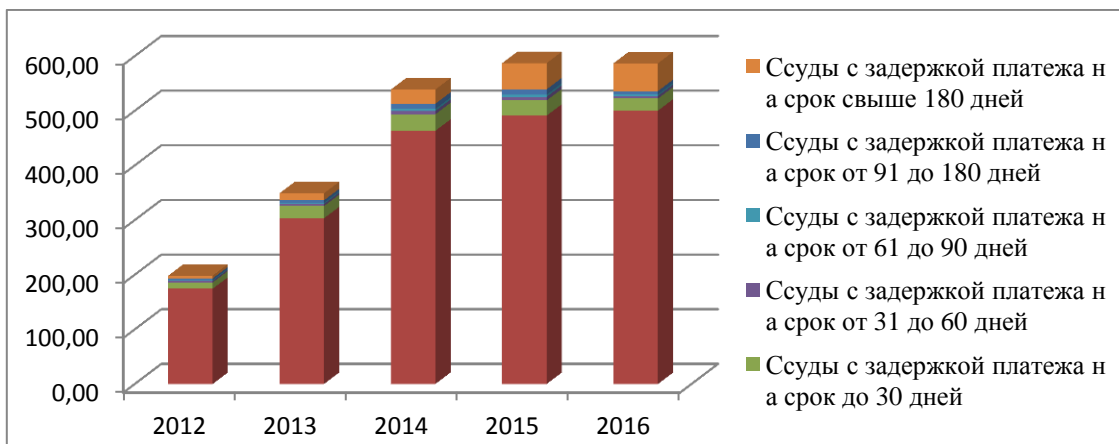
Рассмотрим данные об объеме доходов от кредитных карт в Сбербанке за период с 2012 по 2016 гг.

**Таблица 2**

**Доходы от эмиссии кредитных карт за 2012-2016 гг., млрд. руб. [11]**

<b>Кредиты и авансы клиентам</b>	<b>Кредиты до вычета резерва под обесценение</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Непросроченные ссуды	174,30	303,20	463,30	491,10	500,30
Ссуды с задержкой платежа на срок до 30 дней	11,50	22,40	30,30	27,90	22,20
Ссуды с задержкой платежа на срок от 31 до 60 дней	2,70	3,70	5,90	6,50	4,70
Ссуды с задержкой платежа на срок от 61 до 90 дней	1,60	2,30	3,90	4,00	2,90
Ссуды с задержкой платежа на срок от 91 до 180 дней	3,10	4,50	9,40	9,80	6,00
Ссуды с задержкой платежа на срок свыше 180 дней	5,00	12,90	26,00	47,90	50,80
<b>Итого кредитных карт и овердрафтного кредитования физических лиц</b>	<b>198,20</b>	<b>349,00</b>	<b>538,80</b>	<b>587,20</b>	<b>586,90</b>

Как видно по рисунку 1 прибыль от кредитных карт из года в год имеет тенденцию к росту, что говорит об эффективности внедрения и активного использования данного вида кредитного продукта как источника дохода для банка. Однако в 2016 году ссуды по кредитным картам незначительно снизились (на 5,1%). Абсолютный прирост с начала рассматриваемого периода составляет 388,7 млрд. руб., относительный – 296,11%. В среднем темп роста дохода от кредитных карт составил 34,85%.



**Рисунок 1. Доходы Сбербанка от кредитных карт с долевым отражением ссуд с задержкой платежа за период 2012-2016 гг.**

Застой темпа роста в 2016 году можно объяснить изменениями в условиях требований к клиентам и минимальному лимиту кредитных карт: лимит в размере 20 тыс. руб., что действовал раньше, был увеличен до 60 тыс. руб., что ужесточило требования к платежеспособности клиентов. Отметим, что в последующем данное решение было пересмотрено в сторону клиентов, после чего минимальный лимит по кредитным картам был снижен до 50 тыс. руб.

Также рассмотрим динамику изменения ссудных задолженностей по кредитным картам и их долю от общего объема доходов данному виду кредитного продукта, что поможет определить уровень рисков кредитования населения посредством кредитных карт.

Итак, мы видим, что доля объемов ссуд с задержкой платежа с годами имеет тенденцию к росту, что весьма неблагоприятно для финансовой отчетности банка, поскольку данная ситуация влечет за собой риски невозврата кредита. Однако в 2016 году мы наблюдаем рост доли непросроченных ссуд – 85,24% в 2016 г. против 83,63% в 2015г. Рост доли непросроченных ссуд также может быть объяснением снижения общей прибыли Сбербанка от реализации кредитных карт в 2016 году по сравнению с 2015 г., поскольку, как известно, задержка платежа отрицательно отражается на кредитной истории держателя карты, что ведет к уменьшению потенциальных клиентов.

Таким образом, кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц представляют собой возобновляемые кредитные линии. Данные кредиты являются удобным источником дополнительных средств для потребителя, доступных в любой момент времени в случае необходимости. Проведенный анализ подтвердил признание населения данного вида кредитного продукта и удобство его использования.

Отметим, что Сбербанк занимает второе место по количеству выпущенных карт: более 12 млн. на начало 2016 г. Оформляют кредитные карты Сбербанка в основном держатели дебетовых карт, получивших так называемое «предодобренное предложение». Кредитные карты имеют ряд преимуществ среди своих конкурентов:

- начисление бонусных баллов «Спасибо от Сбербанка» на покупки в компаниях-партнерах;
- широкая сеть банкоматов;

- умеренный процент – от 25,9% годовых;
- недорогое, а в некоторых случаях и бесплатное обслуживание;

В то же время в работе банка на сегодняшний день присутствует ряд проблемных областей.

1. Необходимость повышения эффективности использования важнейшего конкурентного преимущества банка – клиентской базы и знаний о клиентах. Для этого необходимо проводить анализ каждого клиента, используя опросы о предпочтениях, формирования предложения для каждого клиента.

2. Недостаточная надежность и масштабируемость процессов и систем. Сложная, неоднородная, в недостаточной степени масштабируемая и надежная ИТ-архитектура может стать причиной повторяющихся сбоев в обслуживании клиентов. Это влечет за собой репутационные риски, снижает уровень доверия клиентов к безналичным расчетам вообще и к банку в частности. Существует потенциал для сокращения сроков между разработкой продукта и его выводом на рынок, что позволит банку своевременно реагировать на быстро меняющиеся потребности клиентов.

3. Недостаточная зрелость управленческих систем и процессов. Управление банковской группой нашего масштаба и сложности требуют зрелой системы управления и управленческих процессов, а также механизмов максимально эффективного получения синергического эффекта от совместной работы всех наших направлений бизнеса.

4. Необходимо дальнейшее развитие системы управленческой отчетности, управления проектной деятельностью, системы управления процессами. Это позволит обеспечить темпы роста объемов бизнеса, превышающие общерыночные показатели. Особенно значимым этот фактор будет в продуктах расчетно-кассового обслуживания, работе с малым и средним бизнесом в РФ и на ряде зарубежных рынков.

5. Опережающие темпы роста розничного бизнеса по сравнению с корпоративными. В РФ в розничном кредитовании кредитные карты и другие высокомаржинальные продукты будут расти быстрее ипотеки. [2, с.200]

На всех рынках в структуре привлеченных средств мы ожидаем опережающего роста средств до востребования. Обеспечение высокой эффективности группы по управлению расходами. Сбербанк должен стать одним из лидеров в мире по эффективности своей деятельности. Важнейшей задачей группы является опережающий рост доходов над расходами, что приведет к улучшению целевых показателей группы (снижение отношения операционных расходов к операционным доходам до уровня 40–43 % и отношения операционных расходов к активам). Этого можно достигнуть за счет реализации масштабных преобразований в организации системы продаж и обслуживания клиентов и повышения эффективности операций, направленных на существенное повышение производительности труда. [4, с.151]

Направления на повышение финансового результата банка:

1. Управление через финансовый результат. Более детально изучать затраты, доходы и финансовые результаты банка. Проводить финансовый анализ каждого продукта, сделки, каждого клиента, это позволит контролировать и улучшать финансовый результат.

2. Оптимизация соотношения риска и дохода – это использование показателей рентабельности капитала с учетом риска для целей ценообразования, а также планирования и анализа эффективности сделок, клиентский взаимоотношений. Проводить лучше визуальную оценку клиента, его платежеспособность для снижения рисков банка и сохранения его резерва.

3. Более совершенное планирование, контроль и управление уровнем расходов банка:

- 1) улучшить систему управления производительностью труда;
- 2) перевод транзакций и продаж в удаленные каналы помогут оптимизировать расходы на физическую сеть отделений;
- 3) снижение затрат на управленческий персонал;
- 4) перестроить систему закупок, выведя ее на новый профессиональный уровень и создав эффективный институт управления категориями закупаемых товаров и услуг.

Основными критериями успеха с точки зрения затрат станут соотношение операционных расходов к операционным доходам и активам. Также следует организовать рациональную планировку помещений, сократив непроизводительные площади. Текущие затраты в части недвижимости, такие как текущий ремонт.

Несмотря на все вышеуказанные замечания и направления совершенствования деятельности банка, Сбербанк активно проводит инновационную политику, внедряя в свою структуру все новые идеи. Как и все продукты Сбербанка, банковские карты подлежат регулярному совершенствованию. Стоит отметить одной из самых распространённых и гениальных идей данного банка – приложение «Сбербанк Онлайн» (Сбол), благодаря которому клиент может заполнить онлайн-заявку на кредитный продукт (та же кредитная карта) и в последующем быть приглашённым в ближайшее (или иное, по желанию клиента) отделение Сбербанка для последующего оформления услуги. Далее, Сбербанк регулярно проводит акции, привлекая клиентов пониженными процентными ставками по кредитам. Надежным клиентам банк предлагает специальные предложения, особенно часто таковыми бывают потребительские кредиты и кредитные карты. Данные предложения, как правило, выгоднее клиентам, нежели кредитование на общих условиях и зачастую могут быть оформлены на месте буквально в течение 10-15 минут без предоставления дополнительных финансовых документов. Подобным преимуществом наделены клиенты, получающие заработную плату и/или пенсию в Сбербанке.

Стоит отметить, что рынок кредитных карт на сегодняшний день имеет ряд проблем, таких как:

- слабое развитие банковской инфраструктуры;
- юридические проблемы взаимодействия с должниками;
- высокое годовое обслуживание, что объясняется отсутствием национальной платёжной системы;
- недоверие населения к банкам и, как следствие, недоверие к такому банковскому продукту как кредитная карта;
- финансовая неграмотность населения
- высокий уровень мошенничества с кредитными картами.[9]

Последняя проблема особенно актуализировалась в связи с распространением мошеннических действий с банковскими картами, частота которых возросла в течение года. В борьбе с мошенничеством Сбербанк активно проводит политику повышения качества защиты своих продуктов, совершенствуя банковское ПО, осведомляя клиентов о подобных случаях и внедряя новые услуги, такие как функция финансовой защиты банковских карт. Данная услуга предоставляется клиентам при желании за определённую плату и гарантирует стопроцентный возврат денег, утерянных в виду столкновения с мошенничеством. Однако данная услуга не вызывает восторга у большей части клиентов, поскольку те убеждены в обязанности банка охранять их денежные средства. Поэтому самым эффективным решением, на данный момент, будет проявление бдительности и осторожности клиентов, которых банк должен осведомить о мошеннических действиях с целью защиты как клиентов, так и себя, поскольку такие ущербы влияют на репутацию банков и доверие населения.

Таким образом, мы видим, что Сбербанк помимо совершенствования своих продуктов, слаженно реагирует на воздействие внешних неблагоприятных факторов, с которыми могут столкнуться его клиенты и активно внедряет в свою систему не только кредитные продукты, но и услуги, позволяющие обезопасить и застраховать своих клиентов и их денежные средства. На данный момент преобладает тенденция вытеснения сегментом кредитных карт сегмента экспресс-кредитования в торговых сетях с рынка потребительского кредитования. Поскольку кредитные карты используются в основном для покупки дорогостоящих товаров, все большее число держателей кредитных карт предпочитают использовать свои карты экспресс-кредиту.

Главным преимуществом кредитной карты несомненно выступает трехстороннее отношение, участниками которого являются держатель карты, банк-посредник и организация,

принимающая оплату таким образом, ведь каждый член такой цепочки остается в плюсе с сохранением определенных гарантий с каждой стороны: держатель карты может в нужных момент воспользоваться возможностью использования «кредитных денег», организация, с которой производится расчет таким образом, получает свои деньги мгновенно без каких-либо рисков, а банк-посредник, хоть и может оказаться в неблагоприятной ситуации в случае снижения платежеспособности своего клиента, получает доход в виде процентов от использования эмитированной им кредитной карты.

Многообразие форм кредитных карт и организация их выпуска были рассмотрены на примере ПАО «Сбербанк России». В результате исследования было выделено девять видов карт и описан процесс их получения, а также предложены рекомендации по совершенствованию организации работы банка с данным видом кредитного продукта. Поскольку рынок кредитных карт относительно молод, не вызывает удивления тот факт, что он имеет ряд проблем и недостатков, основанием которых принято выделять пробелы в реализации данного вида продукта, что повлекло за собой недоверие населения и невысокий спрос на кредитные карты в виду высоких процентных ставок (в отличие от потребительского кредита) и общей финансовой безграмотностью населения. Однако банковский сектор, по большому счету, нацелен на данный вид розничного кредита и активно совершенствует этот сегмент рынка, внедряя новые принципы в организацию работы с кредитными картами.

Подводя итоги, определим, что кредитная карта – следующая ступень развития потребительского кредита после экспресс-кредитования в таких областях, как торговля бытовой техникой, электроникой и спортивными товарами. На настоящий день средний объем потребительского кредита составляет 15-20 тысяч рублей. Во всех цивилизованных странах, где хорошо развит карточный рынок, такие кредиты выдаются с помощью кредитных карт на основе статистических исследований, скоринга. В ближайшие 2-3 года ситуация кардинальным образом изменится, поскольку банки заинтересованы в доходности бизнеса, а прибыль лежит именно в развитии кредитных карт.

Кредитные карты, несомненно, начнут постепенно вытеснять классическое потребительское кредитование, поскольку стоимость обслуживания потребительских кредитов достаточно высока. Кроме того, распространению всех видов карт способствовало дальнейшее развитие инфраструктуры их обслуживания.

### **Библиографический список**

1. Воронин А.С. Национальная платежная система: Бизнес-энциклопедия.-М.Центр исследований платежных систем и расчетов, 2015.-424 с.
2. Засухина О.И. Анализ операций по кредитованию клиентов в ПАО «Сбербанк России»//Новая наука: стратегии и векторы развития. – Издательство: ООО "Агентство международных исследований", 2016. – 200-202с.
3. Моляренко Е.В. Проблемы и пути повышения финансовой эффективности ПАО «Сбербанк России»//Молодежь и наука. – Издательство: Уральский государственный аграрный университет, 2016. – 151с.
4. Чернышов А. С. Кредитные карты как новый вид розничного кредитования // Актуальные вопросы экономики и управления.Т. I. – М.: РИОР, 2014. – С. 165-169.
5. Шевцова С.Г. Кредит в розничной торговле. Путь к увеличению продаж/ Шевцова С.Г., Климин А.И.. – СПб.: Питер, 2009. – 352с.
6. Ягупова Е. А. Деятельность Сбербанка России на современном этапе//Международный научный журнал «Символ науки». – №10, 2016. – 161-162с.
7. <http://mybank.su/>- Сайт «Все о банках»
8. <https://ru.wikipedia.org/> – Википедия свободная энциклопедия
9. <http://www.sberbank.ru> – Сайт Сбербанка России



## Экологический аудит в сельском хозяйстве



**Тадевосян Дарья Олеговна**  
*гр. ЭКЗ-826, МП «Аудит и финансовый консалтинг»  
РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается необходимость развития экологического аудита в сельском хозяйстве. Отражены основные цели и задачи эко-аудита как в целом, так и для растениеводства в частности. Раскрыты основные этапы проведения эко-аудита в растениеводстве.

### ABSTRACT

The necessity of development of ecological audit in agriculture is substantiated in the article. The main goals and objectives of eco-audit are reflected, both in general and for crop production in particular. The main stages of eco-audit in plant growing are revealed.

**Ключевые слова:** экологический аудит, сельское хозяйство, растениеводство, природопользование, экология.

**Keywords:** ecological audit, agriculture, plant growing, nature management, ecology.

Как известно 2017 год в России объявлен годом экологии, и вопрос проведения аудита в данной сфере приобретает повышенную актуальность. Экологический аудит представляет собой независимую, объективную, вневедомственную оценку соответствия деятельности хозяйствующих субъектов требованиям природоохранного законодательства, нормативным и правовым актам, действующим в сфере охраны окружающей среды, обеспечения экологической безопасности и природопользования.[5, с 121] Основной целью экологического аудита является установление соответствия между различными видами деятельности по охране природы и непосредственно требованиями законодательства РФ в данной области. Кроме того, экологический аудит имеет своей целью оптимизацию деятельности организации или предприятия таким образом, чтобы эффективно использовать природные ресурсы, снизить риски аварий и катастроф техногенного характера, снизить финансовые и страховые риски предприятия, уменьшить производимые отходы, т.е. определить и привести в соответствие с законодательством экологическую политику предприятия. Исходя из этого, первостепенной задачей экологического аудита выступает умелое сочетание в процессе регулирования хозяйственной деятельности экономического и экологического подхода. Все вышесказанное непосредственно перекликается с основными мероприятиями, проводимыми в рамках Года экологии, а именно:

- Совершенствование законодательства. В 2017 году будет осуществляться практическая реализация изменений законодательства в сфере экологии, которые разрабатывались в предшествующие годы.

- Переход на наилучшие доступные технологии. Планируемое снижение выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду составит свыше 70 тыс. тонн в год.

- Совершенствование управления отходами. 2017 году в России будет рекультивировано более 20 полигонов бытовых отходов. [8]

Одной из важных отраслей в России и в Ростовской области выступает сельское хозяйство. Россия в 2016 году экспортировала 25 млн. тонн пшеницы, впервые стала мировым лидером по поставкам этого зерна на мировой рынок, а РО один из крупнейших сельскохозяйственных регионов, который находится в числе лидеров по валовому сбору зерна и подсол-

нечника. Более 65% валовой продукции в Ростовской области производится в растениеводстве. Однако сельское хозяйство, в частности земледелие, производит большее воздействие на природную среду, чем любая другая отрасль народного хозяйства. [9]

Основные факторы неблагоприятного воздействия организаций на земельные ресурсы связаны с выбросом вредных веществ в количествах, превышающих установленные нормативы в результате хозяйственной деятельности, а так же механическим воздействием. Основные источники загрязнения почвы в сельском хозяйстве это: минеральные удобрения, ядохимикаты, мелиоранты, оросительные воды и т.д.

Особенности Ростовской области, а именно засушливость климата приводит к увеличению испаряемости с поверхности почвы и повышению концентрации в верхнем гумусовом слое целого ряда тяжелых металлов.

Таким образом, развитие экологического аудита в сельском хозяйстве выступает скорее не как возможность, а как необходимость. Он позволит стимулировать природоохранные мероприятия, организовать информационно-аналитический контроль за состоянием и степенью эксплуатации природо-охранной техники, позволит выбрать оптимальный вариант природо-охранных сооружений и т.д.

Помимо экологического аспекта экоаудит является немаловажным инструментом в разработке и развитии стратегии бизнеса, является залогом успеха хозяйственной деятельности организации, в результате повышения его конкурентоспособности в условиях экологизации бизнеса. Так же дает возможность правильно сформировать учетную политику, способствует эффективному решению вопросов льготного налогообложения при внедрении ресурсосберегающих технологий, предотвращению возможных производственных аварий.

Рассматривая экологический аудит в разрезе сельского хозяйства, в частности – растениеводства, необходимо определить его основные цели и задачи.

Целью экологического аудита видов деятельности, связанных с использованием земельных ресурсов, является:

- оценка воздействия и прогнозирование экологических последствий деятельности хозяйствующего субъекта на земельные ресурсы;
- установление соответствия вида деятельности требованиям действующего земельного и природоохранного законодательства, экологических нормативных актов, стандартов, правил и пр.;
- определение направлений обеспечения экологической безопасности производства;
- выявление условий приватизации земельных объектов;
- повышение эффективности природоохранной деятельности.

В рамках экологического аудита должны быть решены следующие задачи:

- получение достоверной информации о деятельности предприятия, связанной с использованием земельных ресурсов;
- содействие предприятиям и организациям в разработке своей политики по осуществлению предупредительных мер, направленных на выполнение экологических требований, норм и правил;
- снижение финансового риска деятельности предприятий, страховых и финансово – кредитных операций.

Всю процедуру эко-аудита можно разделить на три этапа:

- 1) Подготовительный.
- 2) Основной.
- 3) Заключительный.

Подготовительный этап начинается с обмена письмами между аудиторской фирмой, заказчиком и аудируемой организацией.

Заказчик посылает аудиторской фирме письмо с просьбой о проведении экологического аудита, связанного с использованием земельных ресурсов. Указывается цель проведения аудита и задачи. Письмо-ответ аудиторской фирмы содержит согласие с поставленной задачей, масштабом аудита, определяет степень ответственности аудиторской фирмы, определя-

ет формы представления отчета по аудиту и его выводов. Перед письмом-ответом возможен этап обследования аудируемого объекта с целью определения объемов работы или анкетирование предприятия. После обмена письмами на этой основе составляется договор. В процессе подготовки к заключению договора с целью определения объемов работ возможно провести экспертизу предприятия, которая позволит классифицировать состояние экологической безопасности проверяемого объекта.

В вопроснике фиксируются сведения по экологическим авариям, экологические, экономические и общие характеристики воздействия на земельные объекты, например:

- какие вредные воздействия на окружающую среду в виде загрязнения почвы известны на территории предприятия?
- проводятся ли на территории предприятия исследования почвы, воды?
- были ли на основании полученных результатов исследований осуществлены какие-либо санкции, приняты меры?
- кто является ответственным за надзор за почвой и водой на территории предприятия?
- имеются ли проблемы, связанные с местами временного размещения отходов.

Аудитор должен четко представлять классификацию изучаемого земельного объекта, что в значительной степени определяет особенности процедуры аудита. Источниками информации являются исходные данные государственного учета земель (формы статистической отчетности, данные агрохимслужбы, гидрометслужбы, санэпиднадзора).

Различия в качественных характеристиках земельных ресурсов, а также их особенности как объектов недвижимости служат основой для установления видов и категорий земель.

Согласно ст.7 Земельного Кодекса РФ в соответствии с целевым назначением земли подразделяются следующие категории:

- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли поселений;
- земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- земли особо охраняемых территорий и объектов;
- земли лесного фонда;
- земли водного фонда;
- земли запаса. [1]

Отнесение земель к той или иной категории или перевод их из одной категории в другую производится в связи с изменениями целевого назначения земель (в случаях, предусмотренных законодательством). При предоставлении земель в пользование или аренду учитывается, к какой категории они относятся, какими качественными характеристиками они обладают. Землям природоохранного назначения всегда уделяется особое внимание при составлении договора. Подготовительный этап должен заканчиваться составлением договора плана или программы на проведение аудита. Содержание плана или программы зависит от круга решаемых задач. Программа аудита содержит более широкий комплекс вопросов, связанных с воздействием на земельные ресурсы. Программа аудита для каждого предприятия индивидуальна, но существуют общие элементы.

В программе определяются:

- цель аудита, перечень факторов воздействия на земельные ресурсы;
- перечень источников воздействия, перечень отходов;
- в части территории должны быть определены: экологическая ситуация на сопредельной территории и региональная экологическая ситуация;
- в части законодательных и нормативных документов: перечень законодательных и нормативных документов и требований, проверка и оценка соответствия которым проводится в ходе аудита;
- в методической и процедурной части: перечень действующих методик и процедур, которые следует использовать при проведении аудита.

Во время основного этапа при анализе экологического состояния земель на предприятиях необходимо использовать полную информацию об объекте: договор аренды или документ на право владения земельным участком, разрешение на природопользование, лицензии на выполнение работ на данном участке, инвентаризацию источников загрязнения и мест размещения отходов, сведения предприятий по формам статистической отчетности, ситуационные карты данных о наличии земель постоянного и временного пользования, системы управления базами данных, характеризующих учет и экологическое состояние земель, используемых предприятиями, данные мониторинга почв и др. Если предприятие-землепользователь осуществляет операции с земельными объектами, необходимо получение сведений об этих актах, содержащихся в земельном кадастре. Необходимо получить информацию об экологической ситуации на сопредельной территории (кадастры природных ресурсов, другие источники). В процессе аудита собирается, анализируется, и фиксируется информация, необходимая для определения соответствия и несоответствия критериям экоаудита. Информация собирается через общение с работниками предприятия, экспертизу документов, наблюдения за деятельностью и т. п. Особое внимание обращается на систему контроля загрязнения почв. Система контроля за загрязнением почв, применяемая в организации, должна включать оценку действенности применяемой системы, необходимого набора определяемых компонентов, регулярности проведения замеров этих параметров.

Для получения полной и достоверной информации о состоянии земельных ресурсов, подвергающихся изменению в результате производственной или иной деятельности, а также для разработки мероприятий по уменьшению отрицательных эффектов воздействия на земельные ресурсы, необходимо проведение натурального обследования.

Натурное обследование осуществляется в два этапа:

- обзорное обследование по имеющимся данным;
- инструментальное обследование в соответствии с выводами обзорного обследования.

На первом производится ознакомление с объектом и прилегающей территории, в том числе визуальный осмотр местности, сбор и анализ имеющейся информации об экологическом состоянии земельных ресурсов; определение предполагаемых загрязнений и их источников. Для получения аудиторской информации на этом этапе необходимо использовать все возможные материалы, характеризующие учет и экологическое состояние земель, а также акты проверок, материалы, имеющиеся в территориальных природоохранных и контролирующих организациях, материалы сводных томов по охране окружающей природной среды.

В процессе аудита необходимо использовать топографические карты, почвенные, ландшафтные, геохимические, агрохимические карты.

Инструментальное обследование включает:

- обследование загрязнения почв;
- отбор поверхностного слоя почвы;
- оценку загрязнения почвы атмосферными осадками;
- обследование загрязненности поверхностных вод;
- наблюдения загрязненности подземных вод.

После проведения натуральных и инструментальных обследований необходимо проведение анализа, обобщение информации и оформление отчета по натурному обследованию.

В ходе обследования и аудиторской оценки экологического состояния объекта используются и заполняются аудиторские протоколы.

Полученная информация должна быть проверена всесторонне. Для документирования всех собранных свидетельств и другой информации, необходимой для принятия заключения и написания отчета, каждый аудитор ведет протокол аудита. В Заключении по экологическому аудиту содержится запись о подтверждении соответствия проектной и технической документации или хозяйственной деятельности предприятия законодательству РФ, федеральным и региональным нормативным документам в области охраны земельных ресурсов, в том числе выбранным клиентом критериям экоаудита.

В Заключении описываются выводы и рекомендации по устранению выявленных недостатков. На заключительном этапе составляется отчет. Содержание отчета должно соответ-

ствовать плану или программе аудита и должен содержать результаты аудита и резюме по всем свидетельствам и несоответствиям, выявленным в процессе аудита.

Резюмируя все вышесказанное можно сказать о том, что аудит в сфере сельского хозяйства в России, особенно в свете последних событий, является перспективным направлением развития рынка аудиторских услуг. Но остается актуальным вопрос совершенствования законодательной и нормативной базы, регулирующей деятельность эко-аудиторов.

### **Библиографический список**

1. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
2. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ.
3. Кантаева И.А. Развитие экономического аудита в России//Вестник НГУ. Мир экономики и управления. 2012. №1 том 12. С. 81-85.
4. Соболева О.А. Потребность в экологическом аудите и проблемы его становления в России//Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика, Право, Управление. 2016. №3. С. 43-47.
5. Чистов И.В., Григорьев А.В. Обоснование необходимости использования процедуры экологического аудита в хозяйственной деятельности//Армия и общество. 2011. №2(26). С. 117-121.
6. Чуйкова Л.Ю. Экологический аудит (курс лекций)// Астраханский вестник экологического образования. 2011. №1. С. 120-144.
7. Шишкина Р.Н., Жатникова Д.Н. Нужен ли экологический аудит в России// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2009. №8.
8. Штан М.И. Актуальные проблемы правового регулирования экологического аудита на современном этапе// Современные технологии обеспечения гражданской обороны и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций. 2015. №1(6). С. 282-285.
9. Электронный портал: Год Экологии в Российской Федерации <http://ecoyear.ru/>
10. Официальный портал Правительства Ростовской области <http://www.donland.ru>.
11. Журнал «Эксперт» ONLINE <http://expert.ru/2017/01/27/lider/>

## **Тенденции развития рынка ипотечного жилищного кредитования в современной России**



*Толпыгин Алексей Иванович*  
*гр. ЭК-827, МП «Банки и банковская деятельность»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья содержит краткий анализ рынка ипотечного жилищного кредитования и построенные на его основе базовые сценарии поведения ипотечного рынка. В ходе построения сценариев развития были использованы следующие ключевые факторы: цены на нефти марки Urals, инфляционные ожидания, влияние режима санкций, уровень реальных доходов населения.

### **ABSTRACT**

The article contains a brief analysis of the mortgage lending market and the basic scenarios of the basic models of mortgage market behavior based on it. During the construction of development scenarios, the following key factors were used: Urals oil prices, inflation expectations, the impact of the sanctions regime, and the level of real incomes of the population.

**Ключевые слова:** ипотечное жилищное кредитование, базовые сценарии, банки, экономические прогнозы.

**Keywords:** Mortgage lending, basic scenarios, banks, economic forecasts.

Ипотечное жилищное кредитование является важным механизмом развития современной рыночной экономики, предоставляя возможности для надежного вложения долгосрочных ресурсов банковской системе, одновременно позволяя решить жилищный вопрос наиболее экономически активному населению страны. Возможность получения ипотечного жилищного кредита повышает платежеспособный спрос населения на недвижимость, что, в свою очередь, стимулирует развитие строительного сектора, вызывая мультипликативный эффект в экономике. Этим объясняется высокая заинтересованность государства в развитии данного механизма, поскольку ипотека позволяет решать, как экономические, так и социальные проблемы общества. Все вышеуказанные факторы, в конечном счете, определяют высокую степень заинтересованности научного сообщества в изучении тенденций данного направления кредитования. За 9 месяцев 2016 года рынок ипотечного жилищного кредитования вырос на 35% сравнению с 9 месяцами 2015 года. Основными факторами столь значительного роста стали эффект низкой базы и снижение ставок. Также значительную поддержку рынку оказала государственная программа субсидирования процентных ставок. По предварительным данным агентства по ипотечному и жилищному кредитованию по итогам 2016 года объем выдачи ИЖК составил 1,5 трлн. рублей. За 9 месяцев 2016 года средняя ставка выдачи ипотечных кредитов составила 12,7% (13,7% в январе-сентябре 2015 года). На первичном рынке средняя ставка составила 11,5%, на вторичном – 13,2%. По итогам 9 месяцев 2016 года доля просроченной задолженности по ИЖК со сроком более 90 дней составила 2,9% (значение в 2015 г. – 2,9%), что в 5,3 раза ниже аналогичного показателя по не ипотечным кредитам (15,5%) за тот же период наблюдения.

Основываясь на тенденциях последних лет, а также учитывая возможное воздействие внешних факторов можно выделить несколько сценариев развития рынка ИЖК в 2017 году. В ходе построения базового сценария будем основываться на следующих ключевых факторах: стабилизация цены на нефть на уровнях не ниже 40 долларов за баррель (Центральный банк, а также Министерство финансов в своих прогнозах исходят из цены в 40 долларов за баррель нефти марки Urals), достижение инфляции целевых показателей Банка России в 4%, сохранение режима санкций, прекращение падения реальных доходов населения. При реализации базового сценария, объемы выдачи ИЖК в 2017 году, по прогнозам АИЖК, составят 1,7-1,8 трлн. рублей, достигнув значения 2014 года, когда было выдано 1,76 трлн. Таким образом, предполагаемый рост выдачи составит 13,3% к уровню 2016 года. По мнению Министерства финансов, отмена программы государственного субсидирования ипотечных ставок в 2017 году не окажет существенного влияния на ставки по ИЖК. Более того, зафиксированное Центральным банком РФ постепенное снижение ставок по вкладам населения, а также профицит ликвидности банковского сектора способны снизить уровень ставок на первичном и вторичном рынках. При отсутствии явных проявлений негативных факторов стоит ожидать сохранения просроченной задолженности на текущих уровнях в 2,5-3%.

Негативный сценарий предполагает значительное снижение среднегодовой цены на нефть менее 40 долларов, что в свою очередь может вызвать увеличение дефицита государственного бюджета, рост инфляции и курсов иностранных валют, падение объемов рынка ИЖК до уровня 2015 года, или рост ставок и увеличение просроченной задолженности как в абсолютном, так и относительном выражении. Интенсивность указанных изменений будет соответствовать степени падения цен на энергоресурсы на мировых рынках.

Оптимистичный сценарий предполагает сохранение среднегодовых цен на нефть на текущем 50-55 долларов за баррель или более высоком уровнях, что в свою очередь может способствовать сокращению дефицита государственного бюджета, сохранение инфляции на прогнозных уровнях, дальнейшее снижение ставок по кредитам. Рост объемов выдачи в этом случае вряд ли существенно превысит значение 2014 года, поскольку возросшее значение платежеспособного спроса может быть нивелировано увеличением цен на недвижимость. Просроченная задолженность останется в рамках текущих значений.

Подводя итог, можно сказать, что поставленные в работе цели достигнуты, из трех вышеописанных сценариев наиболее вероятным для развития рынка ИЖК на 2017 год является базовый, однако фактические параметры сценария могут быть подвергнуты существенным изменениям вследствие влияния политических факторов или резкого изменения ситуации на мировых энергетических рынках. Следует отметить, что подобные события практически не поддаются прогнозированию.

#### **Библиографический список**

1. Семенюта О.Г., Панченко Н.О. Рынок розничного банковского кредитования – перспективы развития // Финансовые исследования. 2016 № 3. С. 105-115.
2. Устойчивый социально-ответственный банковский бизнес как новая модель развития банковского дела. /Семенюта О.Г., Дудко // Финансовые исследования. 2015. № 4 (49). С. 113-123.
3. Банковский сектор России – основа модернизации отечественной экономики/ О.Г. Семенюта, Н.О. Панченко /Финансы и кредит. 2013. № 41 (569). С. 2-7.
4. Аналитические материалы Центрального банка России. Электронный ресурс. <https://www.cbr.ru>. Дата обращения 24.12.2016.
5. Аналитические материалы АИЖК. Электронный ресурс. <http://www.aizk.ru/ru>. Дата обращения 24.12.2016.

### **Перспективы развития банковского кредитования корпоративных клиентов в РФ**



**Уразова С.А.**

д.э.н., профессор кафедры «Банковское дело»  
РГЭУ (РИНХ)



**Сычёва К.В.**

гр. ЭКЗ-8216, МП «Взаимодействие  
банков и предприятий»  
РГЭУ (РИНХ)



**Грешнова Т.М.**

гр. ЭК-536, профиль «Финансы и кредит» направления  
«Экономика» (уровень бакалавриата)  
РГЭУ (РИНХ)

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассматриваются современное состояние и проблемы кредитования корпоративных клиентов российскими банками. Основное внимание уделено перспективам развития банковского кредитования предприятий в РФ.

## ABSTRACT

The article examines the current state and problems of lending to corporate clients by Russian banks. The main attention is paid to the prospects for the development of bank lending to enterprises in the Russian Federation.

**Ключевые слова:** банковское кредитование, корпоративные клиенты, синдицированное кредитование.

**Keywords:** bank lending, corporate customers, syndicated lending.

Банки являются одним из главных институтов, благодаря которым возможно эффективное развитие экономики, рост производства товаров и услуг. Однако в настоящее время взаимодействие корпоративных клиентов с банковской сферой недостаточно эффективно и не стимулирует банки вкладывать средства в производство в необходимых объемах. Целью данной статьи является рассмотрение перспектив развития банковского кредитования корпоративных клиентов в РФ. Реальный сектор экономики является основой национальной экономики, который во многом определяет ее специализацию и развитие в целом. Именно поэтому наращивание объемов банковского кредитования реального сектора экономики должно являться приоритетной задачей функционирования банковской системы России.

*Таблица 1*

**Динамика объемов банковских кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и ИП в рублях в РФ, в млн. руб.\***

	Объемы кредитов, млн. рублей	Объемы просроченной задолженности, млн. рублей	Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов, %
01.01.2014	31 582 836	861 362	2,7
01.01.2015	33 241 362	1 128 325	3,4
01.01.2016	29 995 671	1 676 510	5,6
01.01.2017	32 395 590	1 749 321	5,4

\* Составлена на основе данных следующих источников: 4, 5, 6, 7

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что существует положительная тенденция роста объема кредитования корпоративных клиентов. Так, по состоянию на 01.01.2017г., в сравнении с аналогичным периодом 2016 г. объем кредитования вырос на 8%. Однако уровень просроченной задолженности рос за рассматриваемый период и только в 2016 году начал снижаться.

*Таблица 2*

**Объемы кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и ИП в разрезе федеральных округов в РФ, в млн. руб.\***

	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
По Российской Федерации, всего	36 224 566	38 529 851	34 236 284	35 579 644
Центральный ФО	19 811 933	22 296 746	20 244 265	19 873 001
Северо-Западный ФО	3 785 299	3 931 794	3 127 949	3 558 437
Южный ФО	2 061 530	2 019 161	1 873 243	2 294 821
Северо-Кавказский ФО	296 058	261 223	228 669	224 780
Приволжский ФО	4 344 462	4 357 333	3 588 253	4 614 438
Уральский ФО	2 429 323	2 231 622	2 479 506	2 022 661
Сибирский ФО	2 485 650	2 444 549	2 002 608	2 303 325
Дальневосточный ФО	1 010 381	971 710	662 652	688 181

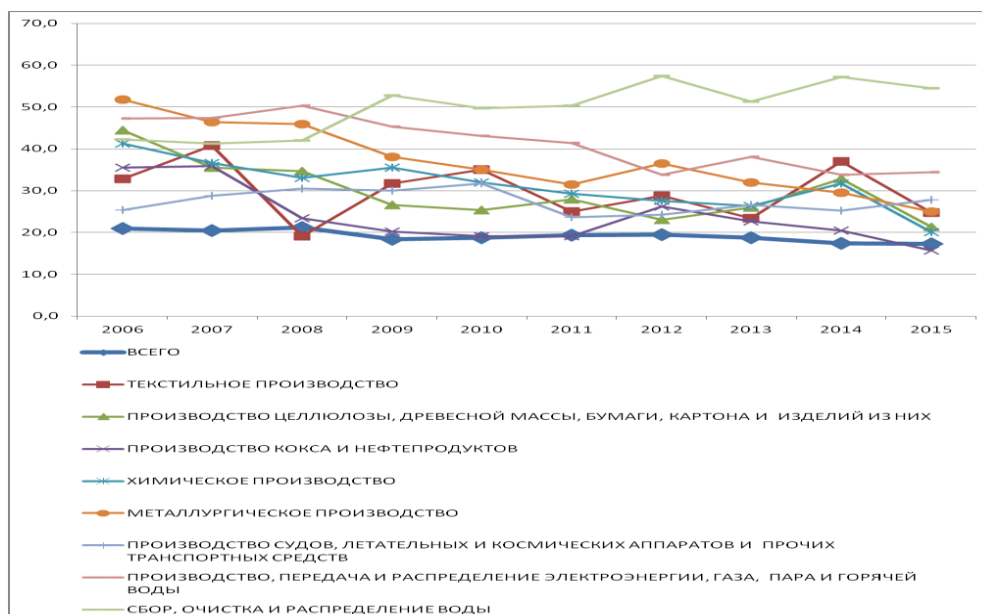
\* Составлено на основе данных следующих источников: 4, 5, 6, 7



Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что более половины кредитов на протяжении всего анализируемого периода (с 1.01.2014г. по 1.01.2017г.) выдавались в Центральном ФО. В целом динамика объемов предоставленных кредитов в 2016 году положительная, но рост небольшой. Однако, к примеру, в Дальневосточном ФО объемы кредитования снизились на 32% за рассматриваемый период.

Необходимо отметить, что зачастую проценты по банковским кредитам оказываются слишком высокими для корпоративных клиентов. В результате чего с одной стороны предприятие не может получить необходимые для него средства, а с другой стороны продукты банка оказываются не востребованными.

На сегодняшний день требуется существенное наращивание объемов кредитования предприятий реального сектора экономики, в том числе инвестиционного кредитования, с целью создания новых предприятий, модернизации и расширения производства. И об этом, в частности, свидетельствует снижение доли инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал предприятий по видам экономической деятельности в РФ (без МСП). Как показано на рис.1, в целом по РФ в 2015г. эта доля составляет около 17% (это самое низкое значение за период 2006-2015 гг.) и лишь для предприятий немногих видов экономической деятельности наблюдается превышение этого уровня, но с тенденцией к снижению.



**Рисунок 1. Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в РФ (без МСП), % []**

\* Построено на основе данных следующего источника: 10

Одним из способов повышения объемов кредитования корпоративных клиентов является предоставление синдицированных кредитов для корпоративных клиентов. В настоящее время в России сложились условия, объективно способствующие развитию рынка синдицированных кредитов как одного из эффективных инструментов, финансирования промышленных предприятий в целях дальнейшего повышения их деловой активности и устойчивого экономического роста.

Синдицированное кредитование дает возможность, разделяя кредитный риск между банками, удовлетворять потребности клиентов в получении кредитов, а также размещать избыток ликвидности в кредиты проверенным клиентам других банков. При этом использова-

ние синдицированного кредитования выгодно не только для заемщика, но и для банка. Синдикация позволяет промышленным предприятиям удовлетворить значительные потребности в денежных ресурсах, а банку повысить качество управления его активами и рисками.

Основным преимуществом синдицированного кредита является то, что его использование позволяет привлечь заемщику крупные суммы, сопоставимые с выпусками облигаций, однако при значительно меньших издержках и временных затратах.

В настоящее время существует ряд проблем, тормозящих развитие банковского кредитования корпоративных клиентов в РФ. К ним можно, в частности, отнести:

- Необходимость поиска новых инструментов для повышения роли банковского кредита в технологическом обновлении российских предприятий.
- Отсутствие у многих компаний – потенциальных заемщиков хорошей кредитной истории на рынке, прозрачной системы корпоративного управления и внутреннего контроля, опыта подготовки финансовой отчетности по МСФО и разработки бизнес-планов инвестиционных проектов.
- Низкое качество кредитного портфеля у многих банков, в связи с чем банки не решаются его значимо наращивать. Особенно в части долгосрочного кредитования корпоративных клиентов.
- Несовершенство нормативно-правовой базы РФ, регулирующей синдицированное кредитование и связанные с ним вопросы (в частности, структуру и содержание типовой кредитной документации для банков). Однако следует отметить, что в марте 2017г. правительство разработало проект поправок к законодательству, регулиющему синдицированное кредитование и вводящее общие нормы о синдицированном кредите. Законопроект вводит целый ряд новых понятий, в частности, «кредитный агент», производящий расчеты по предоставлению и возврату кредита, и «управляющий залогом», занимающийся управлением обеспечения по кредиту. Кроме того, законопроект детально описывает порядок реализации залога [8].
- Низкая капитализация банков, препятствующая возможности мелких и средних банков участвовать в роли организаторов, агентов, соорганизаторов синдикатов. Кроме того, существует высокая степень взаимного недоверия между банками.
- Сложности в выборе банка-организатора синдиката в силу отсутствия у многих крупных банков должной репутации на международных рынках капиталов и практики организации банковских синдикатов.

В связи с перечисленными проблемами и тенденциями развития банковского кредитования корпоративных клиентов можно сформулировать следующие предложения по его совершенствованию:

- Для создания более прочных отношений банков с корпоративными клиентами, рекомендуем разрабатывать в коммерческих банках стратегию выстраивания взаимоотношений банка с корпоративными клиентами, ориентированного на «выращивание» клиентов. Она должна содержать пакеты операций и услуг банка, предлагаемых предприятиям на разных стадиях их развития, что позволит достичь наиболее эффективного взаимодействия банка и предприятия. К тому же, длительные всесторонние экономические отношения позволят снизить кредитные риски. Стоит отметить, что данная практика используется в зарубежных банках и доказала свою успешность и состоятельность.
- Для решения проблем, связанных с синдицированным кредитованием, первостепенное значение имеет разработка банковским сообществом методических подходов по организации сделок на рынке синдицированного кредитования. Важную роль в повышении взаимодействия между банками должны играть межбанковские соглашения о сотрудничестве в части установления корреспондентских отношений, взаимного кредитования, консалтинга, обмена информацией, унификации внутренней нормативной документации.
- Создание программ по синдицированному кредитованию совместно с банками стран СНГ и зарубежных стран. В качестве примера можно привести программу IFC. Первая и наиболее крупная программа синдицированного кредитования среди международных банков разви-

тия, запущенная в 1957 году. Участниками программы являются международные коммерческие банки, локальные и региональные банки, фонды, страховые компании и институты развития.

- Применение зарубежного опыта кредитования предприятий Банками развития с целью кредитной поддержки предприятий, действующих на территориях опережающего развития и в особых экономических зонах [9, С.413-416], предприятий отдельных отраслей промышленности, малого и среднего бизнеса, инновационных проектов, экологических проектов.

- Для более эффективной работы с корпоративными клиентами считаем целесообразным предложить к внедрению в банках продуктивно-сегментные матрицы, которые могут быть использованы для уточнения набора банковских продуктов для корпоративных клиентов, относимых к различным сегментам. Применение подобной матрицы может позволить подобрать кредитные продукты согласно особенностям работы корпоративных клиентов, исходя из деления их на сегменты. В качестве примера может служить матрица, представленная в таблице 3.

**Таблица 3**

**Продуктивно-сегментная матрица для корпоративных клиентов<sup>2</sup>**

<b>Сегмент</b>	<b>Описание банковских продуктов</b>
Экспорт «за твердую валюту»	Определенным препятствием при выходе на внешний рынок и экспорте за валюту может оказаться отсутствие у компании-клиента соответствующего опыта, в том числе в вопросах оформления документов и валютного контроля. Банк может предложить специальный пакет услуг: от валютного контроля и РКО до правовых консультаций и услуг по валютному хеджированию и торговому финансированию. Кредиты в иностранной валюте.
Импортозамещение	Курс на импортозамещение может потребовать импорта (оборудования, отдельных ингредиентов и услуг) и соответствующих банковских услуг, а также инвестиций и кредитования на финансирование инвестиционных затрат, расширение и консолидация бизнеса.
Сопровождение проектов	Переориентация фирмы с продаж новых проектов на сопровождение старых, как правило, приводит к увеличению числа транзакций и сокращению средней суммы одной транзакции. При этом возникает потребность в более аккуратном финансовом планировании, для чего банк может предложить комплексные или отдельные услуги Cash Management. Данный сегмент будут интересовать кредиты, ориентированные на пополнение оборотных средств (финансирование текущей деятельности, уплата налогов, сборов, расходов по аренде, ремонту, заработной плате, рекламе и т.д.).
«Сжатие» или «заморозка» бизнеса	Клиенту, который выбрал стратегию выживания или существенного сокращения бизнеса, банк может предложить различные тарифы. Тариф для «замороженного» бизнеса позволяет сохранить счет и осуществлять необходимые расчеты с минимальными затратами на банковские услуги. Данный сегмент также, как и сегмент "Сопровождение проектов" будут интересовать кредиты, направленные на пополнение оборотных средств.

- Совершенствование методик оценки кредитоспособности заемщиков, что поможет снизить уровень просроченных задолженностей в перспективе. Так, в частности, есть смысл делать больший акцент на разработку методик оценки кредитоспособности клиентов с учетом их отраслевой специфики.

- Введение гибридных кредитных продуктов, в том числе бивалютных кредитов, которые будут востребованы компаниями, работающими с зарубежными партнерами.

- Более широкое внедрение технологий Big Data, которые позволяют привлекать новых клиентов, повышать качество взаимодействия с ними, персонализировать работу с клиентами, в том числе при продаже кредитных продуктов.

<sup>2</sup> Составлено авторами

- Разработка кредитных продуктов, учитывающих отраслевую специфику, и расширение их перечня в зависимости от потребностей корпоративных клиентов.
- Разработка новых кредитных продуктов, предлагаемых небанками. Что позволит корпоративным клиентам активнее пользоваться кредитными услугами банков через интернет. Выезд представителей банка к корпоративным клиентам для оформления документов (в том числе кредитных договоров) дает возможность повышения заинтересованности клиентов и комфортности предоставления услуг. Это позволит привлечь новых клиентов, повысить качество их обслуживания и увеличить объемы кредитования.

### Библиографический список

1. Грицанчук А.Р., Дранишников В.В. Современная практика и пути развития синдицированного кредитования // Поколение будущего: взгляд молодых ученых сборник научных статей 4-й международной молодежной научной конференции: в 3 т. 2016.-С. 104-110.
2. Казаренкова Н.П. Анализ и оценка результатов взаимодействия банковского и реального секторов российской экономики // Финансы и кредит. 2015. №47 (671).- С. 44-56.
3. Данные официального сайта Банка России, представленные в подразделе «Информация о кредитах, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям по состоянию на 01.01.2014». Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-01M>
4. Данные официального сайта Банка России, представленные в подразделе «Информация о кредитах, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям по состоянию на 01.01.2015». Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2015&TblID=302-01M>
5. Данные официального сайта Банка России, представленные в подразделе «Информация о кредитах, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям по состоянию на 01.01.2016». Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2016&TblID=302-01M>
6. Данные официального сайта Банка России, представленные в подразделе «Информация о кредитах, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям по состоянию на 01.01.2017». Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2017&TblID=302-01M>
7. Правительство подготовило законопроект о синдицированном кредитовании. / Официальный сайт Ассоциации российских банков. Режим доступа: [https://arb.ru/b2b/news/pravitelstvo\\_podgotovilo\\_zakonoproekt\\_o\\_sinditsirovannom\\_kreditovanii-10096334/?sphrase\\_id=254356](https://arb.ru/b2b/news/pravitelstvo_podgotovilo_zakonoproekt_o_sinditsirovannom_kreditovanii-10096334/?sphrase_id=254356)
8. Направления повышения роли банков в технологическом обновлении российской промышленности // Зеленая логистика: концепция минимизации нагрузки на окружающую среду и сохранения планеты для будущих поколений. Материалы международного научно-практического XII Южно-Российского логистического форума. 14-18 октября 2016г. – Ростов н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2016
9. Подраздел «Технологическое развитие отраслей экономики» официального сайта Росстата. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#)

## Инвестиционная поддержка процесса импортозамещения в РФ



*Фомина Виктория Владимировна*  
гр. ЭКЗ-8112, МП «Банки и банковская деятельность»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается инвестиционный аспект решения проблемы импортозамещения на современном этапе. Анализируются возможные источники финансирования проектов в области импортозамещения, механизмы бюджетного финансирования, а также меры по стимулированию притока частного капитала для реализации задач импортозамещения. Также обосновывается необходимость разработки Комплексной государственной программы импортозамещения, определяются ее основные составляющие.

### ABSTRACT

The article considers the investment aspect of solving the problem of import substitution at the present stage. The possible sources of funding for import substitution projects and mechanisms of budget financing as well as stimulating measures of the flow of private capital for the implementation of import substitution tasks are analyzed. It's also in process the justification of the necessity of elaboration a Comprehensive State Program of Import Substitution and the determination of its main components.

**Ключевые слова:** импортозамещение, финансово-экономический кризис, банковский сектор, кредитный портфель, инвестиции, промышленная политика.

**Keywords:** import substitution, financial and economic crisis, banking sector, loan portfolio, investments, industrial policy.

В период очередного финансово-экономического кризиса российского государства сформировались совершенно новые условия функционирования всех аспектов хозяйственной системы, в которых основной упор делается на развитие отечественной экономики и импортозамещения. Вопрос импортозамещения в нашей стране приобрел особую важность из-за введения экономических санкций, под действие которых попал ряд российских компаний. Ответные меры Правительства Российской Федерации также негативно сказались не только на показателях потребительского рынка страны, но и вызвали существенный рост цен, а также привели к усилению вывоза капитала из России и ослаблению курса рубля. Однако считается, что при благоприятных условиях они могут оказать и позитивное воздействие на развитие некоторых отраслей промышленности, став стимулом к развитию импортозамещения в России. Ведь импортозамещение является важным средством улучшения платежного баланса и сохранения валютных запасов государства, предотвращения инфляции, нормализации внутреннего рынка и противодействия безработице. Но нельзя не отметить и положительные моменты, связанные с поступлением в страну импорта, такие как обогащение внутреннего ассортимента товаров, поступление и внедрение современных технологий и оборудования и т.д.

Актуальность исследования состоит в необходимости решения проблемы импортозамещения в Российской Федерации, с целью повышения конкурентоспособности российских товаров и предприятий, снижения уровня импорта, в том числе продовольственного, в стра-

ну. Угроза введения валютных санкций со стороны стран Запада и ограничение импорта со стороны России делает вопросы, связанные с развитием направлений, лежащих в основе обеспечения внутренней безопасности страны, максимально актуальными.

Несмотря на то что под импортозамещением на текущий момент понимают больше замену западного производства азиатским – тем не менее весьма весомый вклад идет и в развитие национальной экономики страны. В текущих условиях банковский сектор является ключевым элементом функционирования национальной экономики. Для того, чтобы банки смогли выстоять в этой непростой ситуации и вытянуть за собой всю масштабную программу модернизации и развития промышленности, сельского хозяйства и других отраслей, необходимо проводить грамотную управленческую политику. А если задаться вопросом, что же является ключевым моментом для грамотного управления банком, то, вне всякого сомнения, это будет управление качеством его кредитного портфеля, повышение его качества, совершенствование методик и инструментов по работе с заемщиками.

Роль предприятий малого и среднего бизнеса в импортозамещении во многом зависит от политики государства. Базовая роль малого и среднего предпринимательства заключается в разработке и создании новых промышленных работающих образцов, а также в возможности производства мелких партий продукции, которые в перспективе можно производить большими объемами. А роль крупного бизнеса – большие капиталовложения, мониторинг рынка, поиск стартапов, которые в дальнейшем позволят изменять производственные процессы. Основная же роль государства заключается в том, чтобы эти две роли между собой соединить.

Основной помехой для инвестирования таких предприятий принято считать нехватку собственных средств, так как именно прибыль остается в российской промышленности основным источником вложений в развитие. Ведь более половины вложений в основной капитал отечественный бизнес осуществляет за счет собственных средств. А проводимая политика Центрального банка Российской Федерации лишила предприятия такого классического источника инвестиций, как банковское кредитование. Ключевая ставка Центробанка находится на запредельно высоком уровне и, к сожалению, превратила кредитование предприятий в недоступный механизм инвестирования. По данным Росстата, на банковские кредиты приходится 9,3% от всех инвестиций в основной капитал, и сегодня повсеместно отмечается сокращение портфеля корпоративных кредитов.

Следует отметить, что в соответствии с антикризисным планом правительства, для поддержания банковского сектора предусматривается его докапитализация на сумму 1 трлн рублей, однако пока не ясно, дойдут ли эти деньги до реального сектора производства. Также планируется предоставление гарантий под кредиты на сумму 30 млрд рублей. В отношении импортозамещения намечено выделить 20 млрд рублей на субсидирование процентной ставки по кредитам – той самой ставки, которую Банк России поднял до уровня остановки реального сектора экономики.

Ограниченность инвестиционных ресурсов для решения проблемы импортозамещения как у государства, так и у бизнеса делает особо актуальной проблему их эффективного использования. В этой связи, важное значение приобретает качество создаваемых инструментов и институтов, обеспечивающих инвестиционную поддержку реализации планов по импортозамещению.

Разрабатываемые меры государственной поддержки проектов в области импортозамещения во многом зависят от отраслевой специфики. Так, например, Минпромторгом России рассматривается возможность снижения налогооблагаемой базы нефтегазодобывающих, перерабатывающих организаций на сумму, составляющую до 50% инвестиций в создание нового оборудования, на период опытно-промышленной эксплуатации, а на материалы, не имеющие российских аналогов, ставки ввозных таможенных пошлин могут обнулиться. Станкостроителей предлагается освободить от уплаты НДС при приобретении оборудования. Для химического комплекса предусматривается целевое финансирование проектов или

займов по ставке не более 5% годовых на срок от 5 до 10 лет. В лесопромышленном комплексе страховые взносы за персонал могут снизиться для производителей оборудования до 14% на этапах реализации проектов, но не более чем на 5 лет в совокупности с момента выполнения первого проекта. В легкой промышленности для компаний, реализующих приоритетные инвестиционные проекты, предложено ввести налоговые льготы на срок до 7 лет: налог на прибыль – 13,5%, налог на имущество – 0%. В транспортном машиностроении эффективной мерой поддержки может стать субсидирование кредитных ставок на техническое перевооружение в размере 0,9% от ключевой ставки (сейчас составляет 14% годовых) вместо 2/3 ставки рефинансирования (8,25% годовых) [2,6].

Также для решения задач импортозамещения могут быть задействованы меры регуляторного характера, которые в дальнейшем позволят не только дополнительно сократить уровень импортной зависимости отечественной промышленности без выделения дополнительных объемов бюджетного финансирования, но и при этом одновременно простимулировать бизнес к развитию импортозамещающих производств. При этом стоит рассмотреть вопрос об увеличении ставок ввозных таможенных пошлин по ряду позиций товарной номенклатуры. Так, в автомобильной промышленности предлагается введение таможенных пошлин на ввоз зарубежных автокомпонентов, аналоги которых производятся в России (10-20%).

В настоящий момент автокомпании, использующие режим промышленной сборки, импортируют автокомпоненты по ставке 0-5%, на автозапчасти таможенная ставка достигает 40%. В радиоэлектронной отрасли предложено увеличение таможенных ставок на импортируемые светодиоды (на 5-10%) и различные электронные компоненты [3]. Также предлагается повысить ввозные тарифы на импортные компоненты для сельхозмашиностроения, в транспортной сфере – на грузовой подвижной состав, а в отрасли производства строительной дорожной и коммунальной техники – на импортные аналоги комплектующих (диапазон ставок пока не определен). В пищевой промышленности предполагается введение запрета на покупку иностранного оборудования для государственных и муниципальных предприятий, исключение планируется только для стран Евразийского экономического союза. В металлургии – введении вывозных таможенных пошлин на оловянные руды и концентраты.

Одновременно в качестве меры содействия импортозамещению обсуждается возможность снижения ввозных пошлин на отдельные виды сырья и комплектующие, в частности для медицинской промышленности. В дальнейшем это позволит стимулировать российские предприятия к освоению производства и выводу на рынок отечественной продукции.

Государственные закупки также могут стать мерой содействия импортозамещению. Они призваны обеспечить начальный спрос и поддержать отечественных производителей в период выхода на конкурентоспособный уровень производства. Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» разрешается устанавливать не только запреты и ограничения на закупку импортной продукции, а также преференции для отечественных производителей, то есть одновременно могут рассматриваться меры как запретительного и ограничительного характера, так и стимулирующего характера [1].

Мы считаем, что несмотря на существование большого разнообразия институтов стимулирования импортозамещения в России, решение данной проблемы в краткосрочной перспективе достаточно оптимистично. Успех в этом деле во многом определяется спецификой отраслей. Если рассматривать сферы сельскохозяйственной и пищевой промышленности, импортозамещение может быть налажено по достаточно широкой номенклатуре продукции, то в средне- и высокотехнологичных секторах экономики выстраивание собственных воспроизводственных цепочек связано с гораздо большими временными и финансовыми затратами. Разработка и выпуск сложной продукции нарабатывается годами и требует наличия соответствующей научно-исследовательской базы, профессиональных кадров, соответствующей производственной базы.

Политика импортозамещения может быть успешной, если она реализуется в контексте общей экономической политикой. В этой связи недостаточно сформировать отдельные отраслевые планы по обеспечению импортозамещения, которые представлены перечнем замещаемой продукции, сроками и уровнем замещения [7]. Должна быть сформирована комплексная государственная программа импортозамещения в промышленности на период до 2025 года, которая отвечала бы современным вызовам и была способна обеспечить целостность и многоаспектность процесса трансформаций собственной промышленности. Такая программа должна базироваться на среднесрочных и долгосрочных научно-технических прогнозах и вписываться в общую стратегию экономического развития, направленную на формирование экономики инновационного типа [4, 7-21].

В рамках комплексной программы импортозамещения должны быть определены соответствующие инструменты и механизмы ее реализации. Речь, прежде всего, идет об использовании механизмов стратегического планирования, государственно-частного партнерства, а также целевого проектного подхода с выходом на формирование и реализацию конкретных инвестиционных проектов по развитию новых производственных мощностей в различных отраслях промышленности, включая передовые технологии, которые могут быть предложены для реализации частному бизнесу на основе инвестиционных договоров. По моему мнению, реализация такой программы должна содействовать ускоренной индустриализации российской экономики, развитию производств с высокой добавленной стоимостью, формированию емкого внутреннего рынка, что, в конечном счете, может ускорить рост экономической динамики [9]. Следует отметить, что Минэкономразвития России дает оптимистичный прогноз – за счет активизации процессов импортозамещения в ближайшие 5-7 лет возможно обеспечить 10-15% роста промышленного производства и снизить зависимость к 2020 году в наиболее критичных отраслях промышленности от импорта с 90% до 50-60% [3].

Минэкономразвития определило 18 приоритетных отраслей для импортозамещения, в которых будут отобраны приоритетные проекты для господдержки. Общая сумма затрат на каждый проект не будет превышать 2 млрд руб. Главным критерием отбора инвестпроекта – не менее 20% собственных средств. Проект должен находиться в российской юрисдикции, а участие организаций, находящихся в офшорных юрисдикциях, не допускается. Разрешено лишь финансирование проекта со стороны компании-нерезидента по отдельному соглашению с институтом развития [10].

Проект должен быть направлен на создание производства продукции, доля импорта которой на территории России составляет от 80 до 100%. Он должен предусматривать создание производства узлов и агрегатов, которые заместят иностранные, либо доля экспорта по результатам реализации проекта составит не менее 20% от общего выпуска продуктовой линейки. Срок реализации проекта (начало эксплуатационной стадии) должен составлять не более трех лет. Срок окупаемости экспортоориентированного проекта должен составлять не более семи лет, проекта импортозамещения – не более 10 лет. Это не первая попытка сформировать программу импортозамещения. Еще в 2014 года Минпроторг направил в правительство документ с таким названием, по итогам – было разработано предложения по включению в долгосрочные программы развития стратегических акционерных обществ положений по плановому замещению иностранного оборудования, техники и комплектующих на отечественные аналоги.

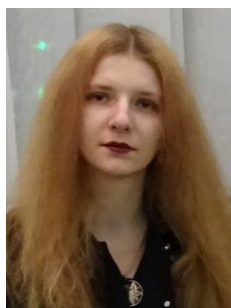
Минпромторг сейчас активно работает над вопросом импортозамещения и проводит консультации с предпринимательским сообществом, в частности с «Деловой Россией» на тему импортозамещения и списка возможных проектов по этому направлению. В фармацевтике, например, осталось принять ряд нормативных документов, например по преференциям в части локализации. Для развития процесса импортозамещения нужно решить вопрос с доступности финансирования соответствующих проектов. Необходимо задействовать различные формы господдержки подобных проектов, возможно изначально разделенные их по отраслевому признаку для последующего рассмотрения вопроса о финансировании проекта.



### Библиографический список

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [Электронный ресурс]. 2014. Режим доступа:
3. [http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/gosudarstvennaya\\_programma.pdf](http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/gosudarstvennaya_programma.pdf).
4. Государственная программа РФ «Развитие промышленности повышение ее конкурентоспособности» //
5. [minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/gosudarstvennaya\\_programma.pdf](http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/gosudarstvennaya_programma.pdf)
6. Ленчук Е.Б. Современные инструменты инвестиционной поддержки проектов в области импортозамещения //
7. Материалы официального сайта Минпромторг России: [http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#/ru/presscentre/all/?id\\_18=8750&modal\\_w\\_18=1](http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#/ru/presscentre/all/?id_18=8750&modal_w_18=1) (Декабрь 2016).
8. Никогольский Д.Ж. Финансово-бюджетные механизмы реализации программы импортозамещения // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации, 2016, с. 65-72.
9. Уразова С.А. Роль банков в развитии инвестиционных процессов в экономике региона // Роль банков в развитии инвестиционных процессов в экономике региона" Ростов-на-Дону, 25 апреля 2013-26 апреля 2016 г. Ростовский государственный экономический университет "РИНХ" (Ростов-на-Дону), 2013.
10. <http://www.rbc.ru/economics/20/01/2015/54be941b9a79473ac2a44d29>

### Особенности дезинтермедиации финансовых потоков в Гонконге (Китай)



*Фрунзе Валерия Александровна*  
гр. ЭК-821, МП «Международная экономика»  
РГЭУ (РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследовано явление дезинтермедиации, влияние различных факторов на ее формирование и связь с процессом реинтермедиации. На примере специального административного района Китая Гонконга проанализированы современные способы дезинтермедиации, а именно площадки розничной и оптовой онлайн-торговли, крупнейшие электронные платежные системы и Гонконгская фондовая биржа.

#### ABSTRACT

There is a phenomenon of disintermediation, influence of different factors to its forming and connection with a process of re-intermediation have been examined. Due to the example of a special administrative district of China Hong Kong modern ways of disintermediation namely platforms of retail and wholesale online-trade, largest e-payment systems and Hong Kong Stock Exchange have been analysed.

**Ключевые слова:** дезинтермедиация; реинтермедиация; финансовая система; финансовая глобализация; онлайн-торговля; электронная коммерция; электронная платежная система; Гонконгская фондовая биржа.

**Keywords:** disintermediation; re-intermediation; financial system; financial globalization; online-trade; e-commerce; e-payment system; Hong Kong Stock Exchange.

Первые признаки дезинтермедиации в банковской отрасли стали проявляться в 1967 году в США. Изначально данный термин характеризовал процесс прямого инвестирования средств в ценные бумаги минуя сберегательные счета в банках. Процесс глобализации, развитие инфомационно-коммуникационных технологий, общедоступность Всемирной паутины в Интернете способствовали развитию и приданию дезинтермедиации несколько иного характера. С 1990-х она активно используется в литературе для обозначения «изъятия» посредника из цепочки финансовых операций.

Под дезинтермедиацией на мировой арене понимается [3]:

- 1) отказ от посредничества банков на рынке ссудных капиталов в пользу непосредственного, прямого выпуска, распространения, продажи ценных бумаг их эмитентами;
- 2) изъятие клиентами депозитов из банков для помещения в инструменты денежного рынка в период роста процентных ставок;
- 3) отток части кредитных ресурсов за пределы национальной банковской системы;
- 4) ситуация, когда финансовые институты не имеют возможности выполнять свои посреднические функции.

Формируясь под влиянием изменений на международных финансовых рынках в последние десятилетия XXв., дезинтермедиация в расчетах между странами также является следствием финансовой глобализации. Она является составляющей экономической глобализации и подразумевает свободный переток глобального финансового капитала между странами и регионами мира, в том числе по планетарным электронным сетям, функционирование глобального финансового рынка, формирование системы наднационального регулирования мировой финансовой системы, реализацию глобальных финансовых стратегий транснациональных компаний и транснациональных банков [4,с.21]. Так, для более тонкого понимания дезинтермедиации стоит учитывать факторы развития финансовой глобализации, а именно: свободное трансграничное движение капитала при снижении национальных барьеров, укрепление наднациональных структур регулирования финансовых рынков, усиление конкуренции как между кредитно-финансовыми институтами, так и между банковскими и небанковскими финансовыми учреждениями за сферы влияния, стремительное развитие информационных технологий и глобального рынка электронных финансовых услуг, секьюритизацию банковской деятельности, становление новых национальных и региональных финансовых рынков, и включение их в общую глобальную рыночную систему, глобальные финансовые кризисы, нарастание инновационных процессов на финансовых рынках [4,с.20].

На практике дезинтермедиация может иллюстрироваться самостоятельным выходом предприятий на фондовый рынок, совмещением деятельности организатора торгов на бирже с клиринговой и депозитарной деятельностью, расширением спектра услуг сотовых операторов (в плане предоставления микрокредитов на оплату своих услуг) и т.д. [2,с.193-197].

Явление дезинтермедиации волнообразно и, как правило, совпадает со структурными перестройками в экономике как отдельно взятой страны, так и мировой экономики, а также связано с применением новых достижений науки и техники в таких отраслях как торговля, туризм и коммуникации. Это отнюдь не обозначает тотальное исчезновение посредников и прямые финансовые операции, а подразумевает перераспределение функций между посредниками и замену их иными, то есть возникновение новых действующих лиц. Так, стоит отметить, что процесс включения нового посредника в рыночные отношения, приток денежных средств в банки и другие депозитные организации от конкурирующих небанковских фи-

нансовых институтов получил название реинтермедиации. Дезинтермедиация и реинтермедиация на современном этапе взаимосвязаны и характерны для самых разных экономических процессов. Рассматривая особенности дезинтермедиации в отдельно взятой стране, мы напрямую касаемся реинтермедиации, которая помогает понять эволюцию той или иной финансовой операции в хронологическом срезе. Являясь, с одной стороны, специальным административным районом Китая, а с другой – бывшей британской колонией, Гонконг демонстрирует ускоренные темпы роста экономики по сравнению с материковой частью, это «финансовые ворота» Китая, а также общепризнанный финансовый центр Восточной Азии. К примеру, в конце 2011 года он был признан лучшим финансовым рынком мира. Гонконг имеет одну из самых высоких в мире концентрацию банковских учреждений, а более половины из ста крупнейших банков мира ведут свои операции в Гонконге.

Изучение дезинтермедиации финансовых потоков в Гонконге является обоснованным и перспективным: сохраняя черты азиатского менталитета, экономика здесь базируется на европейских началах (в основу законодательства Гонконга положено общее британское право, работает английская система налогообложения, характеризуется невмешательством государства в экономику). Повышенный интерес со стороны России к Гонконгу обусловлен не только построением стабильного сотрудничества с Китаем, но и со всем Азиатско-Тихоокеанским регионом. Также понимание финансового сектора экономики позволит приблизиться к уровню экономики развитых стран Европы и США посредством адаптации его функционирования к реалиям российской экономики.

Несмотря на тенденцию к снижению импорта из Китая, сохраняется тенденция его роста из Гонконга [5]. Значительную часть экспорта составляет реэкспорт, то есть продукция, произведенная вне границ территории, в основном на материковом Китае, и распространяемая через Гонконг. Это, а также и привлечение инвестиций в Китай через Гонконг иллюстрирует понятие «ворота в Китай». Крупнейшие компании мира имеют здесь свои представительства. Обилие проводимых расчетно-платежных и кредитных операций непременно свидетельствует о факте наличия различных форм дезинтермедиации в обход банковской системы (не смотря на ее прогрессивность, она зачастую бессильна, когда дело касается финансирования небольших частных фирм из сектора малого и среднего бизнеса). Говоря об экспорте продукции, дезинтермедиация здесь проявляется в наличии площадок розничной и оптовой онлайн-торговли (структуры Alibaba Group: AliExpress, Taobao), а также поддержке денежных переводов посредством крупнейших электронных платежных систем: структуры Alibaba Group – Alipay и распространенной в мире PayPal. Инвестиции же для многих азиатских и международных компаний привлекаются на Гонконгской фондовой бирже.

По суммарной капитализации Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Stock Exchange, HKEx) занимает 6 место (на 2014 год) с отметкой в 2958,479 млрд. \$. Основной принцип Гонконгской фондовой биржи – равенство прав и обязанностей акционеров и держателей депозитарных расписок. Ценные бумаги иностранной компании могут быть размещены на Гонконгской фондовой бирже при условии, что компания-эмитент отвечает определенным требованиям, в особенности должному обеспечению уровня защиты акционеров. В соответствии с нормативными актами Комиссии по эмиссионным и производным ценным бумагам Гонконга требование о защите прав и интересов акционеров должно быть закреплено не только учредительными документами компании, но и законами страны, резидентом которой является компания. Таким образом, система общего права, действующая в Гонконге, создает четкие и понятные международным инвесторам правила регулирования размещения и торговли ценными бумагами. Здесь предусмотрены налоговые льготы в отношении капиталовложений, что повышает рентабельность инвестиций в торгующиеся акции. Отсутствие ограничений на движение капитала, а также свободная конвертируемость местной валюты также говорит в пользу НКЕх [1].

Таким образом, имея базис британской системы организации экономики, обладая высокой долей автономии в правовых вопросах и направлениях экономической политики, бу-

дучи в составе Китая, Гонконгская финансовая система может выступить фундаментом для реорганизации аналогичной в РФ, а также аналитической площадкой в плане ведущих тенденций мировой финансовой системы (так как уровень ее развития почти не отстает от развитых стран Европы и США).

### **Библиографический список**

1. Антипова, О.В. IPO Российских компаний на зарубежных фондовых рынках // Вестник Самарского финансово-экономического института. – 2011. – №3. – С. 18-24.
2. Дроздовская, Л.П, Рожков, Ю.В. Банковская сфера: механизм информационно-финансовой интермедиации / под научной ред. проф. Ю.В. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013. – 320 с.
3. Кувшинова, Ю.А. Посреднические функции Российских коммерческих банков в условиях дезинтермедиации // Экономика и управление. – 2013. – № 2. – С. 45-48.
4. Саввина, О.В. Управление системными финансовыми рисками в условиях глобализации / О.В. Саввина. – М.: Изд-во Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, 2016. – 398 с.
5. Щегляев, К.А. Институциональная структура системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, в России и Китае: сравнительная характеристика // Сборник материалов международной научно-практической конференции сетевого Института в сфере ПОД/ФТ «Угрозы и риски для мировой экономики». – М.: Изд-во Сетевого института в сфере ПОД/ФТ, 2016. – С. 207-213.

## **Разработка антикризисной стратегии российской турфирмы с учетом внешнеэкономического фактора**



*Шихова Юлия Петровна*  
гр. 821, МП «Международная экономика»  
РГЭУ (РИНХ)

### **АННОТАЦИЯ**

В статье проанализирована специфика антикризисного управления в предприятиях туристской сферы. Также приведено несколько методов выхода из кризисного состояния путем разработки комплекса мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности предприятия.

### **ABSTRACT**

The article analyzes the crisis management specifics in tourism sector enterprises. Also are some methods exit from the crisis through the development of a measures aimed set at restoring the company's solvency.

**Ключевые слова:** кризис, программа, турфирма, антикризисное управление.

**Keywords:** crisis, program, travel agency, crisis management.

В условиях глобализации, неравномерного развития экономик стран мира и турбулентных изменений в экономических системах, а также высокого динамизма взаимоотношений между участниками рыночного процесса и социальных трансформаций, происходящих в

структуре нашего общества, следует отметить усложнение ведения бизнеса, в том числе, направленного на внешние рынки, что побуждает различных акторов международных отношений формировать антикризисные стратегии развития.

Для российских туроператоров на начальном этапе их развития необходимо выделить две основные стратегии, которые можно применить для данной отрасли с учетом влияния тех или иных факторов – это стратегия нишевого игрока, основанная на формировании уникального турпредложения и стратегия со-брендинга, предполагающая кооперацию по созданию и продвижению торговой марки с учетом высокого уровня конкуренции на рынке. Кроме того, суть антикризисного управления заключается в необходимости принятия топ-менеджментом турфирмы непростых управленческих решений в условиях незначительного количества денежных средств, высокой степени риска и неопределенности. В данном случае большую роль в развитых странах с рыночной экономикой занимает выработанная система мер государственной поддержки микробизнеса, которая заключается в предоставлении льготных кредитов, временном освобождении от налогообложения, субсидий, передаче на выгодных условиях технологий и патентов. Данные меры содействуют и упрощают организациям преодоления этапа количественного и качественного роста, а также позволяет добиться равномерных положительных тенденций в развитии.

В условиях нестабильности экономической ситуации в Российской Федерации возникает необходимость использования высшим руководством турфирм нетривиальных мер. Так, российская компания, ставящая перед собой цель преодолеть кризисные явления, имеет две последовательные задачи:

- ликвидировать последствия кризиса – восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия (оборонительная, реактивная стратегия);
- предотвратить причины кризиса – сформировать стратегию развития и реализовать на ее основе реструктуризацию предприятия с целью недопущения повторения кризисных явлений в будущем (проактивная стратегия).

На первом этапе формируется программа, направленная на стабилизацию финансового состояния турфирмы и на восстановление платежеспособности предприятия. Ее реализация в современных условиях осуществляется в течение одного года или 1 года и 6 месяцев. За такой короткий период происходит только внешнее управление. Использование данной программы происходит в первую очередь из-за отсутствия резервных фондов, так как турфирма является неплатежеспособной, а финансовые вливания извне исключены. В результате, упор необходимо делать на те мероприятия, которые позволят заполнить «кризисную яму», за счет максимизации потока денежных средств и минимизации текущей потребности в оборотных средствах. Так, можно выделить оперативные мероприятия турфирмы, направленные на выход из кризиса:

А) Определение кризисного явления. Иногда, скорость реагирования на неблагоприятные экономические факторы внешней среды имеет решающее значение для поддержания конкурентоспособности турфирмы на рынке. От первопричинных факторов также будет зависеть выбираемая методика преодоления кризисных явлений. Основопологающую роль для турбизнеса будет играть его приоритетные элементы, такие как связь с авиакомпаниями, высокий выбор турпутевок, ключевой персонал. Далее, проанализировав состояние каждого элемента, происходит оценка реального положения предприятия.

Б) Экономия издержек и стимулирование продаж, которое необходимо для повышения рентабельности на предприятии, и для дальнейшего увеличения притока денежных средств. Так, многие специалисты выделяют экономию издержек как один из наиболее действенных инструментов в условиях кризиса, которым компания может воспользоваться для стабилизации финансового положения. Но при этом необходимо избежать попыток турфирмы увеличить приток денежных средств за счет увеличения цены на турпродукт. В условиях нестабильности российского рубля курс иностранной валюты имеет значение в ценообразовании турпродукта, а также ориентация на экспорт в рамках создания ассортиментного портфеля

фирмы. В рамках экспортного направления усиливается потребность в маркетинговых исследованиях и задействования коммуникационных инструментов продвижения турпродукта. Также для выездного туризма важным является активизация работы над лояльностью, то есть со старой клиентской базой, а также активное привлечение новых клиентов (здесь подходят программы лояльности, система льгот и скидок), диверсификация направлений и продуктов, которые будут актуальны в данный период времени.

Необходимо выделить ряд мероприятий, прямо влияющих на снижение затрат и стимулирование продаж турфирмы:

- реализация маркетингового исследования, основной целью которого будет определение емкости рынка, оценка возможности увеличения объемов продаж и отпускных цен. Это позволит отказаться от невостребованных характеристик, а следовательно, сократить затраты;

- определение туров, пользующихся наибольшим спросом и приносящих компании наибольшую прибыль. Также создается дифференцированная система мотивации, когда менеджеры получают различный процент от объема продаж по разным категориям услуг;

- формирование новой или переориентация ассортиментной и ценовой политик компании.

В) Оптимизация денежных потоков. Данная процедура предполагает некоторую последовательность действий, например внедрение процедуры ежедневной сверки баланса наличных денежных средств для исключения возможного злоупотребления, а также предоставит менеджерам достоверную информацию о текущем остатке средств на счетах и в кассе предприятия, необходимую. Далее необходимо создать реестр текущих платежей и расставить приоритеты. После этого можно переходить к построению максимально детального бюджета движения денежных средств на будущий отчетный период (месяц) для оптимизации денежных потоков компании и предвиденья кассовые разрывы.

Таким образом, несмотря на многообразие мер антикризисного управления, можно выделить такие, как сокращение затрат на ведение бизнеса и обеспечение более мощного притока денежных средств. Для российских туроператоров в условиях кризисной ситуации в экономике целесообразно использовать такие стратегии развития бизнеса на уровне региона, как стратегия нишевого игрока и стратегия со-брендинга. Решения топ-менеджмента играют ключевую роль в преодолении кризисных явлений на предприятии и стабилизации ее экономической составляющей. Так, предприятие на основании общеизвестных в мире методик общего менеджмента должно сформировать собственную систему антикризисного управления, способную формировать объективную комплексную и одновременно развернутую оценку текущего положения предприятия, как основу для принятия оптимальных управленческих решений. Результат проведенной диагностики может быть использован при обосновании принятия альтернативных решений.

#### **Библиографический список**

1. Горшков, В., Бочкарев, А., Соловьев, А. Банкротство и лжебанкротство // Юрист и бухгалтер. – 2011. – №6. – С.11-12.
2. Губанов, С. Цикличность – форма кризисности // Экономист. – 2013. -№1
3. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности/Учебное пособие.
4. К. Боумэн. «Основы стратегического менеджмента». – М., 1997.

## Раздел 2. Торговое дело

### Повышение эффективности деятельности торгово-посреднических фирм: проблемы и перспективы



*Горбунос Сергей Константинович*  
*зр. 811- TOP, МП «Логистика в торговле»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методы повышения эффективности деятельности торгово-посреднических фирм, в формате существующих и возможных проблем и перспектив. Раскрывается сущность торгово-посреднических фирм в современных рыночных условиях, а также рассмотрены слабые позиции в процессах организации деятельности торгово-посреднических фирм.

#### ABSTRACT

In article methods of increase of efficiency of activity of trading-intermediary firms, in a format of existing and possible problems and prospects are considered. The essence of trade and intermediary firms is revealed in modern market conditions, and weak positions in the processes of organizing the activity of trade and intermediary firms are also considered.

**Ключевые слова:** конкуренция, логистика, посредническая деятельность, торгово-посредническая фирма, управление коммерческой деятельностью торгово-посреднического предприятия.

**Keywords:** competition, logistics, intermediary activity, trade and intermediary firm, management of commercial activity of the trade and intermediary enterprise.

В XXI веке вопрос повышения эффективности деятельности предприятия особенно актуален для торгово-посреднических фирм. В связи с тем, что роль торгово-посреднических фирм в экономике нашей страны возрастает, это потребует повышенного внимания к вопросам цены, качества предоставляемых услуг и к качеству организации коммерческой работы.

Торгово-посреднические фирмы получили свое развитие начиная с 80-90-х годов XX века, при переходе России к принципам рыночной экономики. С экономической точки зрения операция посредничества – это операция между изготовлением продукции и доведением ее до конечного потребителя [1].

Современная торгово-посредническая фирма представляет собой независимую от производителя и покупателя компанию, основной целью которой, является получение прибыли [2]. Задача повышения эффективности деятельности данной фирмы, заключается в достижении оптимальной работы всей ее структуры.

Сущность коммерческой деятельности торговых организаций по большому счету сводится к выполнению торгово-посреднических операции и мер по продвижению и сбыту товара и доведению его до конечного потребителя (если брать сферу розничной торговли) и до розничных продавцов (если брать сферу оптовой торговли) [3].

Торгово-посреднические фирмы занимаются следующими видами деятельности: заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность, опосредуемая, как правило, договорами купли-продажи. Эффективно поставленная и организованная деятельность торгово-посреднических фирм многими исследователями рассматривается как фактор повышения конкурентоспособности. Так, например, И.В. Кондраков считает, что в силу динамики конкурентной среды многим предпринимательским структурам следует уделять больше внимания совершенствованию своих элементов коммерческой деятельности [4]. Между тем при определении повышения эффективности деятельности торгово-посреднических фирм представляется более правильным говорить о работе, ориентированной на получение чистой прибыли, так как доходы не отражают реального финансового состояния организации. Основными проблемами деятельности торгово-посреднических фирм является сложное управление всеми процессами на предприятии, а также постоянное возрастание конкуренции, как между российскими фирмами, так и российских с зарубежными.

Конкуренция между предприятиями ведет к сокращению затрат на производимую продукцию. В борьбе за клиентов, фирмы стараются улучшить качество своей продукции, при этом снизив затраты на ее изготовление, на транспортировку, затраты на посредников. В перспективе, подобные действия стимулируют инновационную деятельность фирм в сфере производства. Таким образом, в условиях рыночной конкуренции, важная роль отводится научно-техническому прогрессу.

В современных условиях значительно расширяются функции, выполняемые торгово-посредническими фирмами, что связано с изменением структуры торгово-посреднического звена. Значительно расширилось предоставление различных видов услуг в комплексе складских и транспортно-экспедиторских операций.

При проблемах с размещением товара необходимо провести ABC-, XYZ-анализ. ABC-анализ основан на правиле Парето, согласно которому, 20% товара дают 80% прибыли. Согласно ABC-анализу, есть три группы товара. Сначала определяется перечень товара, приносящий предприятию 80% прибыли, согласно теории это будет 20% от общего объема товаров. Эти 20% и есть группа «А». По аналогии находится группа «В» и «С». Соотношение объема товара и прибыли от него представлено в таблице ниже.

*Таблица 1*

**ABC-анализ [2, с. 239]**

Группа	Количество	Доход
А	20%	80%
В	30%	15%
С	50%	5%

Существует также другой метод ранжирования товаров и сырья – XYZ-анализ. Основным показателем данного анализа является предсказуемость спроса на продукцию, возможность прогнозирования объемов потребляемого на производстве сырья.

*Таблица 2*

**Анализ XYZ [2, с. 240]**

Группа	Количество	Коэффициент вариации
X	50%	0-10%
У	30%	10-25%
Z	20%	>25%

Коэффициент вариации – отношение среднего квадратичного отклонения к математическому ожиданию случайной величины. Сырье и товар выступают в роли случайной величины. X – товары, спрогнозировать спрос, на которые является наиболее возможно, благодаря низкому коэффициенту вариации. Z – группа товаров наименее прогнозируемая. После



проведения ABC, XYZ-анализа можно вычислить норму запаса для всех товарных позиций, которые находятся на складе одновременно.

Таким образом, использование вышеперечисленных инструментов повышения эффективности деятельности торгово-посреднических фирм, в перспективе приведет к слаженной работе всех внутриорганизационных элементов, обеспечивая уменьшение ошибок в работе.

Следует отметить также, что в России правовая база не так развита, как зарубежом. Многие законы, ведомственные правовые акты, различные положения не позволяют торгово-посредническим фирмам осуществлять свою деятельность в широких масштабах. В качестве одного из факторов повышения эффективности деятельности торгово-посреднических фирм является расширение и усложнение международных торговых связей, и рост научно-технического прогресса. Новые форматы торговли, в том числе, и торговля товарами и услугами через сеть Интернет, повышают требования к организации деятельности торгово-посреднического предприятия. Ключевым же фактором повышения эффективности деятельности торгово-посреднической фирмы становится совершенствование информационного обеспечения своей деятельности. Действительно, в условиях расширения международных коммерческих связей и стирания границ между рынками сбыта ключевым фактором успеха деятельности торгово-посреднической организации становится своевременное и качественное информирование коммерческих служб предприятия о состоянии рынка потребительского сбыта и потребительских предпочтений. В этой связи информационное обеспечение становится приоритетным направлением деятельности торгово-посреднической организации.

В условиях острой конкуренции и расширения спектра услуг, оказываемых самыми разными торгово-посредническими предприятиями, будущее будет принадлежать тем фирмам, которые охватят наибольшую долю рынка. В условиях конкурентной борьбы таким торгово-посредническим фирмам принадлежит значительное преимущество: способность привлечь большее число клиентов за счет снижения цен на оказываемые услуги. Между тем, остаются нерешенными проблемы качества товаров и торгового обслуживания.

Изменение условий коммерческой деятельности торгово-посреднических организаций, необходимость адекватного приспособления к ней системы управления предприятиями сказываются не только на совершенствовании их организации, но и на перераспределении функций управления по уровням ответственности, формам их взаимодействия. Речь идет о такой системе управления коммерческой деятельностью, которая порождена организационной необходимостью и закономерностью хозяйствования, связанными с удовлетворением потребностей клиентов. Все это требует от торгово-посреднических фирм адаптации к новым условиям, преодоления возникающих противоречий в экономическом и научно-техническом процессах. Цель совершенствования деятельности торгово-посреднических фирм должна состоять в повышении эффективности управления организацией и обеспечения возможностей роста потенциала организации и максимального его использования в процессе коммерческой деятельности.

В целях повышения эффективности деятельности торгово-посреднических фирм можно предложить следующие меры [3]:

- выделить предпочтительные признаки улучшения в сфере управления, обозначить критерии совершенствования;
- определить более двух стратегий улучшения в сфере коммерческой деятельности;
- выбрать наиболее предпочтительную стратегию согласно критериям совершенствования управленческой деятельности;
- предпринять определенные усилия в сфере совершенствования информационного обеспечения коммерческой деятельности, задействовать новые и ранее не использованные средства связи с целевой аудиторией.

Данные мероприятия должны реализоваться в комплексе в соответствие со сложившейся ситуацией на рынке товаров и услуг, поскольку все меры связаны между собой и представляют собой комплекс организационных, технических и оперативных мер, в целом

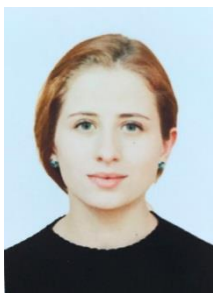
направленных на привлечение большего числа клиентов и соответственно улучшение финансовых показателей.

В целом, подводя итоги, следует отметить, что в условиях динамичности рынка деятельность торгово-посреднических фирм должна находиться в состоянии адаптации к меняющимся условиям внутренней и внешней среды. Формирование эффективной системы управления, устранение проблем в работе, позволит торгово-посредническим фирмам повысить эффективность своей деятельности и принесет прибыль.

#### **Библиографический список**

1. Аكوпова Е.С., Андреева Л.Ю. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма: монография/ Аكوпова Е.С., Андреева Л.Ю. М, Ростов-н/Дону, 2004.
2. Альбеков А.У., Логистика. М.: РИОР: ИНФРА-М., Пархоменко Т.В., Пиливанова Е.К., Ванюшкина В.В., Лахно Ю.В. 2016.
3. Борисова В.В., Афанасенко И.Д. Логистика снабжения: Учебник для вузов. 2- изд. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2016.
4. Кожова А.А., Цветцых А.В. Предложения по совершенствованию управления коммерческой деятельностью торговой организации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2012. № 8 (том 2). С. 388–389.

### **Маркетинговые коммуникации в коммерческой деятельности**



*Карасева Мария Сергеевна*  
гр. 821-ТОР, МП «Коммерческая деятельность  
на рынке товаров и услуг»  
РГЭУ (РИНХ)

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена использованию маркетинговых коммуникаций в коммерческой деятельности предприятий. Рассмотрены основные мировые тенденции развития маркетинговых коммуникаций и опыт их применения российской компанией X5 Retail.

#### **ABSTRACT**

The article is devoted to using of marketing communications in business. The author observes main world trends of development of marketing communication and experience of their usage by Russian company X5 Retail.

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации; корпоративная узнаваемость; связи с общественностью; бренд.

**Keywords:** marketing communications; corporate recognition; public relations; brand.

Маркетинговые коммуникации в широком смысле определяются как процесс передачи целевой аудитории информации о каком-либо продукте. Они служат важным инструментом при осуществлении связей с общественностью в коммерческой сфере. Для расширения сбыта, создания положительного рыночного образа организации используют коммуникационную модель, которая заставляет отказаться от пассивного приспособления к рыночным усло-

виям и перейти к политике воздействия на рынок с целью активного формирования спроса на продаваемую продукцию или услуги. Инструменты маркетинговых коммуникаций: реклама, прямой маркетинг, система продвижения, личные продажи, PR, выставочный маркетинг, интерактивный маркетинг, корпоративная узнаваемость, спонсорство. [1,с.163]

Концепция маркетинга коммуникаций получила широкое распространение в мировой практике функционирования компаний, и в настоящее время непрерывно изменяется и совершенствуется, ориентируясь на рыночные тенденции. В современных экономических условиях выделяются следующие тенденции коммуникаций в сфере маркетинга компаний:

#### 1) Переход к мобильным технологиям

Самой мощной тенденцией с лучшим мгновенным охватом в коммуникациях является переход к мобильным технологиям. От всего интернет-трафика мобильный трафик на 2016 год занимает 37,4% и этот показатель ежедневно растет. Возможность потребителя получать индивидуальный контент в любое время и в любом месте дает хороший толчок для развития маркетинговых коммуникаций. С помощью мобильных технологий каждый из нас получает индивидуальный контент.

#### 2) Влияние социальных сетей на коммуникации

Ежедневно приходится иметь дело с большим количеством данных: расширяющейся вселенной «digital-авторитетов», множеством элементов сетевого общения и упоминаний в реальном времени бренда, сферы деятельности и конкурентов. То важное, что отличает социальные сети от более традиционных каналов – потребность в вовлеченности. Объем упоминаний требует от бренда расстановки приоритетов: выявить тех, кто имеет значение, понять, что они говорят, как это отражается на других и как лучше всего вовлечь их в вашу работу.

#### 3) Бренд-журналистика

Социальные сети фундаментальным образом разрушили традиционную медиамодель: медийные компании больше не являются важным звеном на пути к информации и аудитории. Изменилось само определение «новостей», и эта эволюция создала для пиарщиков и контент-менеджеров возможность поставлять своевременный контент, позволяющий бренду заработать дополнительные очки и стать более заметным

#### 4) Прозрачность

В мире, где все и всегда на связи, уверенно растет стремление добиться полной прозрачности в коммуникациях. Сейчас в распоряжении потребителей и прочих заинтересованных лиц имеется масса каналов для выявления и дискредитации компаний при любом проявлении непорядочности. Будучи непростым понятием, прозрачность, тем не менее, является единственным выходом, и за любой, даже самый незначительный провал в этой области компания понесет мгновенное наказание.

#### 5) Подкрепление доказательствами

Одна из тенденций в сфере PR – это просчитывать все от самого начала кампании до ее охвата и эффективности. Digital-кампании обычно просто отследить, поскольку у многих каналов вроде Facebook, Twitter и YouTube есть собственные аналитические программы, позволяющие увидеть охват кампаний в количестве просмотров, ретвитов, лайков и т.д.

#### 6) Изображения

Исследования показывают, что люди запоминают лишь 20% текстов и 80% изображений. Высокая популярность таких «визуальных» социальных сетей, как Instagram, Pinterest и Tumblr, показывает эмоциональную силу изображений, их способность рассказывать истории гораздо более запоминающимся способом, нежели словами. Вирусные видео производят большее впечатление и приводят к большей вовлеченности потребителей.

#### 7) Интегрированные коммуникации

Век стремительного развития технологий постепенно смыкает границы, поэтому интеграция всех маркетинговых технологий в одну систему остается неизбежной. [4,с.11-15]

Рассматривая зарубежный опыт использования маркетинговых коммуникаций в России, можно взять Colgate. На 2016 г., по данным аналитического журнала «Биржевой ли-

дер», Colgate занимает лидирующие позиции (2-е место в рейтинге) на российском рынке средств по уходу за полостью рта. При продвижении своей продукции компания Colgate максимально использует все возможности маркетинговых коммуникаций: PR-средства, рекламу на центральном и региональном телевидении, в журналах, наружную рекламу, стимулирование продаж, интернет, спонсоринг, выставки. Рассмотрим деятельность компании с использованием PR-средств.

**Социальная программа.** В России начиная с 2009 г. компания начала проводить социальную образовательную программу «Ослепительная улыбка на всю жизнь». Программа основывается на пропаганде гигиены полости рта с помощью просветительских и профилактических мероприятий в первую очередь в рамках школьной программы для детей младших классов. Дидактические материалы для программы были разработаны Colgate и учитывают особенности детской психологии, мотивируя детей быть ответственными за здоровье своих зубов. В результате более 120 тысяч российских учеников 1—3 классов повысили уровень стоматологической грамотности. Программа получила отклики в региональных СМИ: на телевидении, в стоматологических сообществах городов, в новостных сайтах администрации городов – участников программы. Кроме этого повысилась осведомленность, узнаваемость и доверие к бренду, еще более укрепился положительный имидж к компании. [2, с.43]

**Реклама.** С 2005 г. Colgate входит в число 20 крупнейших рекламодателей на телевидении России. Сегодня на телевидении ежедневно выходит несколько рекламных роликов, рассчитанных на разные целевые аудитории. Наружная реклама. При продвижении бренда используется наружная реклама, например, реклама новой зубной пасты Colgate Optic White. Реклама Colgate Optic White была размещена на станциях метро Москвы и других крупных городов.

**Стимулирование продаж.** Компания Колгейт организовала трейд-маркетинговые акции в 2013 г. в крупных супермаркетах, сетях кафе и аптеках, когда в течение месяца при покупке продукции Colgate Optic White покупатель получает подарок. Такие акции проходили в специализированных розничных сетях Подружка, Ол!Гуд, в сети аптек А5, сети кофеен Кофе Хауз. Компания Colgate активно использует в рознице мерчендайзинг.

Помимо вышеприведенных маркетинговых коммуникаций, компания активно использует сетевой маркетинг, печатные СМИ, выставки, спонсоринг.

Российским примером использования маркетинговых коммуникаций в Ростовской области и Краснодарском крае является сеть магазинов «Пятерочка»

#### 1. Специальные акции – скидки

Для привлечения покупателей X5 Retail Group организует огромное количество конкурсов. Большинство из них отнюдь не направлено на то, чтобы покупатель пришел и купил товар. Например, в «Пятерочке» проводятся акции под девизами «Стань народным агентом» и «Открой свою «Пятерочку». Победитель получает приз – 5000 рублей. Так компания достигает двух целей: действительно находит интересные площадки для своих будущих магазинов и обращает на торговую марку все больше взглядов аудитории. [2, с.15]

#### 2. Реклама.

Компания позиционирует себя как сеть семейных гипермаркетов и универсамов. В почтовых ящиках горожан ежемесячно появляются разноцветные буклеты, которые призывают покупать со скидкой «только в этом месяце». На домохозяйку такой маркетинговый ход вполне воздействует.

#### 3. Держат марку.

Важна социальная активность торговой сети: благотворительность, поощрение за успехи в учебе, спорте, труде. Для того чтобы сделать бренд узнаваемым и любимым в конкретном регионе, не нужно скупиться на спонсорство, специальные подарки, особенно на тех мероприятиях, которые широко освещаются местными СМИ. Стандартные рекламные приемы: телеролики, баннеры вдоль дорог – помогут поддерживать узнаваемость торговой марки.

#### Праздничное открытие

Для привлечения внимания покупателей к новому магазину на территории Краснодарского края и Ростовской области каждый новый магазин проводит несколько часов праздничного открытия. С детьми работает аниматор, проводятся конкурсы на самый длинный чек, играет музыка, посетителей развлекает ведущий.[5]

Таким образом, маркетинговые коммуникации являются хорошим способом привлечения клиентов. Коммуникации необходимы производителям, так как покупатели хотят точно знать, удовлетворяет ли покупаемый товар ту потребность, ради которой приобретается. На решение потребителя может повлиять много аспектов деятельности производителя, не связанных с коммерческими характеристиками покупаемого товара, поэтому предприятие вынуждено объяснять свои действия широкой общественности.

### **Библиографический список**

1. Демченко, Е.В. Маркетинг услуг: Учеб. пособие / Е.В. Демченко. – Минск: БГЭУ, 2002. – 161 с.
2. Мазилкина, Е.И. Маркетинговые коммуникации. Учебный курс. – М.: Эксмо, 2015.
3. Соммерсби С. «Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара», Соммерсби С. -Москва 2007 г.; 40с.
4. Ульяновский Андрей, «Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума», , Издательство «Эксмо», 2015 г.; -200с.
5. Ассоциация Коммуникационных Агентств России , <http://www.akarussia.ru/>, «Бизнес-монитор АКАР2014», [http://www.akarussia.ru/files/docs/monitor\\_2014.pdf](http://www.akarussia.ru/files/docs/monitor_2014.pdf).

## **Кризисная трансформация выполнения складских операций на торгово-посреднических предприятиях**



*Скосарь Евгений Александрович*  
гр. Тор-811, МП «Логистика в торговле»  
РГЭУ (РИНХ)

### **АННОТАЦИЯ**

В данной статье дано научное обоснование торгово-посреднической деятельности предприятий и освещены современные проблемы, возникающие при выполнении складских операций и требующие кризисных трансформаций. В статье исследовались различные подходы к проблемам кризисной трансформации в процессе складской деятельности с целью рационализации ставших традиционными складских функций при торгово-посреднической деятельности предприятий. Подчеркнута также необходимость осуществления трансформационных процессов в традиционных функциях складской деятельности в целом и основных складских операций в частности.

### **ABSTRACT**

In this article the scientific substantiation of trade and intermediary activity of the enterprises is given and modern problems arising at fulfillment of warehouse operations and demanding crisis transformations are shined. The article explored various approaches to the problems of crisis transformation in the process of warehouse activities with the aim of rationalizing traditional warehousing functions with trade and intermediary activity of enterprises. The need to implement transformational processes in the traditional functions of warehousing operations in general and basic warehouse operations, in particular, was also stressed.

**Ключевые слова:** складской процесс, складские операции, торгово-посреднические предприятия, модернизация, функционирование, кризисная трансформация.

**Keywords:** warehouse process, warehouse operations, trading and brokerage businesses, modernization, operation, transformation crisis.

**Актуальность темы, рассматриваемой в данной статье,** обусловлена тем, что в современных кризисных условиях увеличивается количество торгово-посреднических предприятий, что требует преобразований в складской системе и проводимых в ней операциях. Такие трансформации помогут российским предприятиям выйти на качественно новый уровень.

Кризисными трансформациями на предприятии называют проводимые на нём преобразования в процессе обострения противоречий, порождаемых специфическими формами взаимодействия как между элементами всей системы предприятия в целом, так и между системой предприятия и его внешней средой, которые характеризуются потерей предприятием управляемости и устойчивости. Разрешить возникшие проблемы можно только путём преобразования системы предприятия, чтобы кризисные процессы не привели к его гибели[1].

На современном этапе развития российской экономики одна из характерных черт её развития – расширение логистической сферы, что связано как с необходимостью повышения эффективности деятельности отечественных предприятий внутри страны, так и с расширением границ зарубежного партнёрства. Логистический менеджмент реализуют сейчас в процессах планирования и управления транспортировкой, а также складирования и управления как нематериальными, так и материальными операциями, которые совершаются при перемещении товаропотоков непосредственно от источников поставляемого сырья до фазы доставки потребителям готовой продукции соответственно их интересам и потребностям[2].

Концентрация необходимых для предприятий объемов запасов на складах различного рода обеспечивает перемещение основных экономических потоков как в логистических цепях, так и в сетях, и каналах, что оказывает в целом на повышение эффективности деятельности предприятий значительное воздействие. Склады как подсистема организационной логистической формы высокого уровня содействуют рациональному товародвижению, что обуславливает во всей системе современного складского обслуживания трансформационные преобразования, для совершенствования которых необходимы новые организационно-экономические подходы [2].

Кризисную трансформацию складских процессов определяют открывающиеся возможности для логистизации процесса складирования с внедрением новых методов деятельности торгово-посреднических предприятий.

Интернационализация систем поставок, увеличение территориальной разобщенности основных источников снабжения, усложнение хозяйственных связей и сервисизация экономики не только изменили сущность требований к организации складской деятельностью и управлению ею, но и требуют серьёзных трансформаций по отношению к устоявшимся стандартам, что вызвано глобальными изменениями, произошедшими в сфере обращения товаров[2].

В условиях жесткой конкуренции на каждом предприятии должна существовать стратегия, направленная непосредственно на потребителей. Удовлетворение клиента – важная и достаточно сложная задача в условиях глобализации и информатизации, развития эффективной деятельности предприятий, в чём значительно помогают торгово-посреднические предприятия. Ведь минимизация затрат и высокое качество сервиса являются ключевыми составляющими успеха[8,9].

Проблемами и перспективами совершенствования торгово-посреднических предприятий на основании логистических принципов рассматриваются в исследованиях Б.А. Аникина, А.М. Гаджинского, Ю.М.Неруша, О.А.Новикова, В.М.Пурлика, С.А.Уварова и других авторов. Как справедливо отмечено А.М.Гаджинским, «...цель рационализации современной торговли согласно концепциям логистики, – создать высокоэффективные товаропроводящие

системы, способные обеспечивать наличие необходимого товара, в определённом месте, в конкретный временной промежуток, в нужном количестве, с обеспечением при этом минимального количества затрат по приемлемым ценам»[5]. Автор отмечает необходимость высокой способности систем к адаптации при изменения окружающей среды. Именно этот аспект и вызывает трансформационные процессы на современном этапе.

Складской процесс является неотъемлемой составляющей удовлетворения потребителя и зачастую именно этот процесс добавляет значительную долю стоимости конечной продукции. Управление и оптимизация складскими процессами на предприятии рассматривались в исследованиях таких зарубежных и отечественных ученых, как: Аникин Б.А., Гаджинский А.М., Неруш Ю.М., Танькова К.М., Крикавский Е.В. и др. Они рассматривают складскую деятельность как составляющую деятельности предприятия. Проблема кризисной трансформации складского процесса рассматривается в исследованиях достаточно большого количества современных ученых и практиков.

Большинством исследователей отмечается изменение в современных условиях таких основных понятий, как: «складские мощности», «склад» или «складирование». Так, современный склад рассматривается не только в качестве места хранения материальных ресурсов, но и в качестве средства при управлении запасами на разных участках определённой логистической цепи и в качестве инструмента при управлении материальными потоками целой системы поставок[6].

Складской процесс – это взаимосвязанная прогрессивность определенных логистических операций, предусмотренных выполнять на предприятии разгрузки автомобильного транспорта, их прием и хранение – заключение в стеллажи, штабеля, комплектования и упаковки, загрузки, внутренне-складское перемещение грузов с целью оптимизации грузооборота и эффективного функционирования предприятия.

Все логистические операции для каждого отдельно взятого состава будут разными, в зависимости от внутреннего технологического процесса, но, несмотря на детали, можно выделить основные этапы данного процесса:

- 1) поступления товара;
- 2) разгрузки транспорта;
- 3) проверка по количеству и качеству;
- 4) оформление документации для экспедитора и подготовка внутренних отчетов по приему продукции;
- 5) размещение продукции на складе, с использованием (или без) внутреннего транспорта;
- 6) хранения продукции;
- 7) упаковка, маркировка, комплектация;
- 8) консолидация груза;
- 9) отгрузки со склада;
- 10) загрузка транспортного средства;
- 11) доставка продукции по месту назначения.

Трансформационные процессы в развитии складских систем, а также координация на предприятиях наряду с системным управлением складскими процессами в рамках общей логистической системы – это важное конкурентное преимущество. В кризисных условиях вероятность возникновения рисков увеличивается ввиду неопределенности рыночной конъюнктуры, низкого уровня организации между предприятиями межфункциональных взаимосвязей, а также из-за частоты возникновения конфликтов. При помощи эффективной системы управления складскими процессами можно значительно по влиять также и на конкурентоспособность в целом процессов товародвижения. Главное условие для этого – обеспечить сопряженность целей и ресурсов и согласовать действия всех участников складского процесса [7].

Система управления выполнением складских операций на торгово-посреднических предприятиях требует реализации перехода к горизонтальной интеграции от вертикальной. Это позволит перейти к восприятию складских процессов в качестве составного звена цель-

ной логистической системы, связанной с её остальными составными частями. Именно горизонтальные, интегрированные связи станут началом перехода от стандартных подходов в складских операциях к инновационным методам решения проблем[3].

Таковыми инновационными подходами к управлению складом можно считать модели по оптимальному потреблению ресурсов, а также инновационные модели по управления запасами предприятий. Представляет интерес для развития трансформационных процессов и аналитический метод ранжирования основных поставщиков, а также электронная коммерция и другие современные методы[3]. Чтобы оптимизировать сроки и методы исполнения основных складских операций, применяет процесс моделирования с помощью применения разных методов. Так, система моделирования процессов на складе обеспечивает определение маршрутов основных товарных потоков, а также выбор стандартов необходимого документооборота, формирование на предприятии организационно-штатной структуры наряду с алгоритмами функционирования. В результате моделирования определяется содержание основных операций на каждом из рабочих мест, составляются технологические карты происходящих процессов вместе с должностными инструкциями, после чего выбирается оборудование для необходимого оснащения склада[10].

Важная роль приобретается информационными потоками, которые помогают оценить влияние внешней среды на развитие ситуации с поставками, понять тенденции как рынка, так и непосредственно самих поставок, а также экономическое положение каждого из поставщиков, – тем самым информационные потоки способны влиять на выполнение заказа в срок и полноту его удовлетворения, на точность, надежность и своевременность отгрузок, а также рационализацию запасов.

Таким образом, в условиях кризиса, которые характеризуются потерей предприятием управляемости и устойчивости на предприятиях, необходимы кризисные трансформации как между элементами всей системы предприятия в целом, так и между системой предприятия и его внешней средой. Максимально эффективными преобразованиями системы предприятия можно считать внедрение в нём инновационных методов управления складским хозяйством, так как именно оно позволяет проконтролировать поставки материальных ценностей и их использование. Среди таких инновационных подходов к управлению складами можно выделить модели оптимального потребления ресурсов, управления запасами предприятий, метод ранжирования на предприятиях основных поставщиков, электронная коммерция и другие инновационные методы. Непосредственно трансформационные процессы в развитии складских систем, а также координация на предприятиях наряду с системным управлением складскими процессами в рамках общей логистической системы – это важное конкурентное преимущество.

### **Библиографический список**

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2012. – 394 с.

2. Леванов А.С. «Управление логистическим процессом на складе» Журнал Инновационная наука scholar – Выпуск № 4-1 (16) / 2016 – Экономика и экономические науки <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-logisticheskim-protsessom-na-sklade#ixzz4a4QKxpnz> (дата обращения: 01.03.2017).

3. Тасуева Т.С. Теоретико-методологические основы складской логистики инновационно-сервисного типа – 2012 [http://law-journal.ru/files/pdf/201211/201211\\_143.pdf](http://law-journal.ru/files/pdf/201211/201211_143.pdf) (дата обращения: 01.03.2017).

4. Тасуева Т.С. Трансформация складской логистики: от функции хранения к инновационному управлению потоками. – Выпуск: №1 (31) январь 2013 Рубрика: Экономические науки <http://journal-discussion.ru/publication.php?id=202>(дата обращения: 01.03.2017).

5. Тасуева Т.С. К вопросу о целях и задачах складской логистики инновационно-сервисного типа // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-4. – С. 955-958; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=31305> (дата обращения: 01.03.2017). Страницы: 148-154 Выпуск: № 4 (46) Часть 1 (109) Искать в Google Scholar



6. Альбеков А.У., Логистика. М.: РИОР: ИНФРА – М., Пархоменко Т.В., Пиливанова Е.К., Ванюшкина В.В., Лахно Ю.В. 2016. -527 с. (дата обращения: 01.03.2017).
7. Борисова В.В., Афанасенко И.Д. Логистика снабжения: Учебник для вузов. 2- изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2016. – 384 с. (дата обращения: 01.03.2017).
8. Акопова Е.С., Внешнеэкономический фактор рыночной трансформации России. (глава в монографии). // Развитие капитализма в России – сто лет спустя. / Под ред. Ю.М.Осипова, О.В.Иншакова, М.М. Гузеева, Е.С.Зотовой. – М. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 1999 – 30,0/1,0 п.л.

## Основные критерии выбора поставщика при осуществлении процесса закупки материально-технических ресурсов



*Тарасова Анна Михайловна*  
гр. ТОРОЗ-812, МП «Логистика в торговле»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс выбора поставщика, методы выбора поставщика, сформирован список критериев, на основании которых производится выбор поставщика, приведены таблицы расчета рейтинга поставщика и расчет совокупных расходов, связанных с поставкой товаров.

### ABSTRACT

The article discusses the vendor selection process, vendor selection methods, the list of criteria based on which the supplier is selected, the vendor rating tables and the calculation of the total costs associated with the delivery of the goods.

**Ключевые слова:** методика выбора поставщика, рейтинг поставщика, принятие решения по выбору поставщика, оценка поставщика.

**Keywords:** supplier selection methodology, supplier rating, decision-making on vendor selection, vendor evaluation

В нынешних условиях рыночной экономики одной из основных проблем предприятия является оптимальный выбор поставщика из большого числа предприятий, предлагающих свою продукцию, достойных поставщиков сырья и полуфабрикатов, вспомогательных материалов, комплектующих изделий и прочей продукции. Работа с поставщиками является одним из значимых направлений закупочной деятельности торговых предприятий.

Особое внимание менеджеры по закупкам любого предприятия уделяют выбору поставщиков и дальнейшему построению отношений с ними, так как именно поставщик должен быть надежным партнером в вопросах реализации логистической стратегии.

Разнообразие и большое количество потенциальных поставщиков материальных потоков повышает актуальность проблемы выбора тех из них, которые смогли бы с наибольшим эффектом обеспечить надежность логистических процессов [6, с. 79].

Выбор поставщика является одной из наиболее важных задач закупочной деятельности. Многие предприятия недооценивают значение правильного выбора поставщика для эффективной работы предприятия, а оно обеспечивается, во многом, четким выполнением постав-

щиками своих функций. Некоторые исследования показывают, что многие предприятия, по крайней мере, 50% проблем, связанных с качеством, возникает из-за товаров и услуг, которыми их обеспечили поставщики. Кроме того, решение по выбору того или иного поставщика необходимо обосновывать перед руководством предприятия. Обычно такое решение зависит от оценки способности поставщика удовлетворять критериям качества, объема, условий доставки, цены и обслуживания.

Регламентирование подходов к сравнительному анализу поставщиков и методов их выбора облегчит работу по данному направлению. Выявление и изучение поставщиков не является разовым мероприятием, а должно проводиться систематически, базируясь на различных источниках информации. Большое количество и разнообразие потенциальных поставщиков, требуемых материальных ресурсов приводит к тому, что особое внимание уделяется проблеме выбора тех, которые могли бы с наибольшим эффектом обеспечить успешную закупочную деятельность предприятия [4, с. 95].

Обеспечение подразделений материально-техническими ресурсами осуществляется на основе лимитов и норм расхода. Лимиты составляют технические и технологические службы предприятия совместно со службой материально-технического снабжения (МТС). Лимит устанавливается с учетом величины производственной программы и технического состояния производства.

В практике производственных предприятий встречаются следующие схемы обеспечения цехов материально-техническими ресурсами :

- на основе стандарт-плана;
- на основе заявок.

Первая схема (активное обеспечение) распространена в массовом и крупносерийном производстве. К массовому производству относятся предприятия выпускающие автомобили, тракторы, продукцию пищевой, текстильной и химической промышленности. Массовое производство не только обеспечивает наиболее полное использование оборудования, но и высокий уровень производительности труда, низкую себестоимость изготовления продукции, что ниже по сравнению с серийным и единичным производством. Доставка материалов здесь осуществляется службой транспортного хозяйства по разработанному графику, что дает возможность снизить расходы на транспортировку и на хранение материалов, т.к. материалы доставляются непосредственно на рабочие места [1, с. 61].

Вторая схема свойственна мелкосерийному, единичному, а тем более индивидуальному производству. Единичное и индивидуальное производство характерно для предприятий станкостроения, судостроения, производства крупных гидротурбин, прокатных станков и другого уникального оборудования. При организации цеха получают материалы, заполняя лимитно-заборные карты или разовые накладные и, как правило, доставляют их самостоятельно в цеховые кладовые.

После того, как предприятие определило, какое сырье и какие материалы необходимо закупить, решают задачу выбора поставщика. Перечислим и охарактеризуем основные этапы решения этой задачи [2, с. 154].

#### 1. Поиск потенциальных поставщиков.

При этом могут быть использованы следующие методы:

- объявление конкурса;
- изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, объявлений в средствах массовой информации и т. п.;
- посещение выставок и ярмарок;
- переписка и личные контакты с возможными поставщиками.

В результате перечисленных мероприятий формируется список потенциальных поставщиков, который постоянно обновляется и дополняется.

#### 2. Анализ потенциальных поставщиков.

Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется на основании специальных критериев, позволяющих осуществить отбор приемлемых поставщиков. Количество таких критериев может составлять несколько десятков. Однако зачастую ограничиваются ценой и качеством поставляемой продукции, а также надежностью поставок, под которой понимают соблюдение поставщиком обязательств по срокам поставки, ассортименту, комплектности, качеству и количеству поставляемой продукции.

В результате анализа потенциальных поставщиков формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по заключению договорных отношений.

### 3. Оценка результатов работы с поставщиками.

На выбор поставщика существенное влияние оказывают результаты работы по уже заключенным договорам. Для этого разрабатывается специальная шкала оценок, позволяющая рассчитать рейтинг поставщика. Перед расчетом рейтинга необходимо выполнить дифференциацию закупаемых предметов труда.

Закупаемые товары, сырье и комплектующие изделия, как правило, неравнозначны с точки зрения целей производственного или торгового процесса. Отсутствие некоторых комплектующих, требующихся регулярно, может привести к остановке производственного процесса (равно как и дефицит некоторых товаров в торговле – к резкому падению прибыли торгового предприятия). Главным критерием при выборе поставщика данной категории предметов труда будет надежность поставки [5, с. 102].

Если закупаемые предметы труда не являются значимыми с точки зрения производственного или торгового процесса, то при выборе их поставщика главным критерием будут служить затраты на приобретение и доставку [7, с. 95].

Приведем пример расчета рейтинга поставщика (табл.1).

Допустим, что предприятию необходимо закупить товар А, дефицит которого недопустим. Соответственно, на первое место при выборе поставщика будет поставлен критерий надежности поставки. Значимость остальных критериев, установленная так же как и значимость первого, экспертным путем сотрудниками службы снабжения, приведена в табл.1.

**Таблица 1**

**Пример расчета рейтинга поставщика**

<b>Критерий выбора поставщика</b>	<b>Удельный вес критерия</b>	<b>Оценка значения критерия по десятибалльной шкале у данного поставщика</b>	<b>Произведение удельного веса критерия на оценку</b>
Надежность поставки	0,30	7	2,1
Цена	0,25	6	1,5
Качество товара	0,15	8	1,2
Условия платежа	0,15	4	0,6
Возможность внеплановых поставок	0,10	7	0,7
Финансовое состояние поставщика	0,05	4	0,2
<b>ИТОГО</b>	<b>1,00</b>		<b>6,3</b>

Итоговое значение рейтинга определяется путем суммирования произведений значимости критерия на его оценку для данного поставщика. Рассчитывая рейтинг для разных поставщиков и сравнивая полученные значения, определяют наилучшего партнера.

Вступая в хозяйственную связь с неизвестным поставщиком, предприятие подвергается определенному риску. В случае несостоятельности или недобросовестности поставщика у потребителя могут возникнуть срывы в выполнении производственных программ или же

прямые финансовые потери. Возмещение понесенных убытков наталкивается, как правило, на определенные трудности.

В связи с этим предприятия изыскивают различные способы, позволяющие выявлять ненадлежащих поставщиков, например, западные фирмы нередко прибегают к услугам специализированных агентств, готовящих справки о поставщиках в том числе и с использованием неформальных каналов. Эти справки могут содержать следующую информацию о финансовом состоянии поставщика:

- отношение ликвидности поставщика к сумме долговых обязательств;
- отношение объема продаж к дебиторской задолженности;
- отношение чистой прибыли к объему продаж;
- движение денежной наличности;
- оборачиваемость запасов и др.

Отечественные предприятия при выборе поставщика в настоящее время в основном полагаются на собственную информацию. При этом на предприятии, имеющем много поставщиков, может быть сформирован список хорошо известных, заслуживающих доверия поставщиков. Утверждение договоров с этими поставщиками, разрешение предварительной оплаты намеченной к поставке продукции осуществляется по упрощенной схеме. Если же намечается заключение договора с поставщиком, отсутствующим в названном списке, то процедура утверждения и оплаты усложняется проведением необходимых мероприятий, обеспечивающих безопасность финансовых и других интересов предприятия [1, с. 82].

Многие предприятия недовольны системой снабжения своих предприятий: их не устраивают высокие закупочные цены, длительные сроки поставок, низкое качество закупаемой продукции. Западные специалисты считают, что партнерские отношения целесообразно иметь с поставщиками дорогостоящей и критичной для производства продукции, число поставщиков которой относительно невелико.

С поставщиками лучше всего следует заключать долгосрочные контракты. Однако это не означает, что нужно отказаться от исследования рынка по данной продукции, контроля формирования и структуры цен и анализа эффективности работы по данному соглашению.

Для продукции, закупаемой на конкурентном рынке, целесообразно регулярное проведение процедур выбора поставщика. Это могут быть традиционные конкурсы (тендеры) или же закупки на электронной площадке.

Выделение наиболее значимых и существенных критериев, а также их классификация, позволяет выполнять работу по оценке поставщика эффективно. Данные критерии являются основой методов, позволяющих осуществить выбор поставщика. В отличие от существующих способов, которыми руководствуются организации при выборе поставщиков, предложенный метод позволяет комплексно подойти к выбору поставщика. Достаточно важным является простота и доступность использования метода организациями различных отраслей и форм собственности.

На основе ранее изложенного можно сделать вывод о том, что выбор поставщика в целом неравнозначен, так как для различных типов товаров, услуг со стороны поставщиков будут и различные наиболее важные критерии выбора для заказчика этих товаров и услуг.

#### **Библиографический список**

1. Алексинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. – Таганрог: издательство ГТИ ЮФУ, 2012.
2. Бауэрсонс Дональд Дж., Класс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014.
3. Гаджинский А.М. Основы логистики. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2013.
4. Гордон М.П., Тишкин Е.М., Услов Н.С. Как осуществить экономическую доставку товаров отечественному и зарубежному покупателю: Справочное пособие для предпринимателя. – М.: Транспорт, 2015.

5. Линдере М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами: Логистика. / пер. с англ. – СПб.: Полигон, 2015.
6. Логистика. Учебное пособие. / под ред. Аникина Б.А. – М.: Инфра-М, 2014.
7. Скоробогатова Т.Н. Логистика. Учеб. пособие. – Симферополь: ДиАйПи, 2015.

## **Проблемы и перспективы развития рынка клининговых услуг в России**



***Трошкова Елена Игоревна**  
гр.821-ТОР, МП «Коммерческая деятельность  
на рынке товаров и услуг»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены особенности функционирования рынка клининга в Российской Федерации. Замечена положительная динамика развития отрасли, а так же затронуты основные проблемы развития рынка клининговых услуг. Проанализированы законодательные аспекты клининговой деятельности в России. Изучены преимущества передачи функций по уборке помещений на аутсорсинг для компаний.

### **ABSTRACT**

The article considers the peculiarities of the cleaning market in the Russian Federation. Noted positive dynamics of development of the industry, and touches upon the basic problems of development of the market of cleaning services. Analyzed legislative aspects of cleaning activities in Russia. Studied the benefits of transfer functions for janitorial outsourcing for companies.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, клининг, клининговая деятельность, клининговые услуги, объекты клининговой деятельности, потребители.

**Keywords:** outsourcing, cleaning, cleaning activities, cleaning services, facilities cleaning activities, consumers.

Успешное функционирование бизнеса напрямую зависит от правильного распределения бюджета предприятия, соответственно, не потерять в качестве и при этом произвести оптимизацию непрофильных расходов, позволяет аутсорсинг, в том числе клининг.

Одним из быстроразвивающихся рынков аутсорсинга в России является рынок клининговых услуг. Однако, не смотря на высокие темпы роста, в современной экономической науке, направление клининговой деятельности плохо исследовано с теоретической точки зрения. Недостаток теоретических знаний снижает эффективность государственной политики по регулированию клининговой деятельности и ограничивает хозяйствующие субъекты в принятии решений, приводящих к оптимизации издержек и повышению прибыли, поэтому детальное изучение рынка клининговых услуг является актуальной темой в наши дни.

На западе услуги клининга появились еще в середине 20 века. В России рынок клининга зародился не так давно. В 1992 году стали появляться первые компании предлагающие подобные услуги. Одними из первых, кто стал применять схему экстернализации функций по уборке помещения, были представительства западных компаний, которые использовали на российском рынке модели ведения бизнеса и организации хозяйственной деятельности,

характерные для стран их происхождения. Большое количество клининговых компаний того времени создаются как совместные предприятия, и на тот момент компании-учредители являются единственными потребителями их услуг.

В 90-е годы темпы развития рынка клининговых услуг стали набирать обороты, за двадцатилетний период индустрия чистоты превратилась в высокотехнологичную сферу деятельности, которая включает разработку и применение инновационных технологий, современной организации труда, сложного оборудования, развитие предприятий по изготовлению новых химических и биологических препаратов способствующих качественной уборки. Это можно объяснить рядом факторов:[3]

- приходом на российский рынок международных сетей традиционно привлекающих профессионалов для оказания клининговых услуг для экономии расходов;

- необходимостью поддерживать в благополучном санитарном состоянии жилые помещения и прилегающую территорию, собственниками которых является не только государство, но частные организаций;

- развитие коммерческих структур; таких как банки, рестораны, деловые офисы, гостиницы, супермаркеты, детские центры, их продвижение и имидж во многом зависят от уровня чистоты рабочего помещения;

- строительством новых зданий и сооружений, в том числе класса люкс, требует профессионального подхода к уборке;

- переходом множества государственных и муниципальных структур на механизм аутсорсинга функций по поддержанию чистоты и порядка;

При этом у крупных компаний по предоставлению услуг клининга наблюдается тенденция более качественного использования персонала путем углубления специализации и разделения труда в зависимости от обслуживаемого помещения. Так, специфика уборки в торговом центре или сетевом магазине существенно отличается от уборки, производящейся на промышленных объектах или в офисах.

Таким образом, в крупных клининговых компаниях наблюдается тенденция деления отделов по специализациям, например отделы отвечающие за: торговые центры, бизнес-центры класса А, коммерческой недвижимости (офисы класса В и С), корпоративный клининг, промышленное производство, пищевая промышленность и т. п. В следствии чего, наблюдается тенденция повышения качества клининговых услуг. Очевидно, что рынок аутсорсинговых услуг с каждым годом развивается с положительной динамикой. На рынке пользоваться спросом будут те фирмы, которые имеют разветвленную сеть и готовы работать с федеральными заказчиками в любом городе РФ при минимальных логистических и временных издержках; которые готовы предоставить заказчику комплексную услугу: «клининг + техническое обслуживание + дополнительные сезонные работы + строительство», предоставляя при этом заказчику дополнительные преимущества в виде: системы менеджмента качества, системы контроля над персоналом на объекте и пр. Еще одно направление для повышения эффективности клининговых компаний – пересмотр взаимоотношений с поставщиками. Многие крупные организации отказываются от услуг дистрибуторов и заключают напрямую контракты с производителями оборудования и химических средств. В результате клининговым компаниям удается снизить себестоимость техники и бесплатно обучать своих специалистов на заводах производителей.

Преимущества от передачи функций по уборке помещений на аутсорсинг для компании следующие:

- высокое качество услуг, поскольку сотрудники клининговых компаний должны иметь необходимую специализацию и оснащенные специальным оборудованием для уборки;

- экономия средств, т.к. отпадает возможность содержать собственное подразделение по уборке, что приводит к экономии затрат на налоги связанные с фондом оплаты труда, на профильные отделы не возлагаются дополнительные обязанности;

- продление срока службы мебели за счет применения профессионального оборудования и средств химии, наиболее подходящих для каждого конкретного случая;
- сокращаются время и усилия руководства на вопросы связанные с поддержанием частоты помещения;
- различные формы привлечения и удержания своих клиентов такие как скидки, подарки и тд. , применяются клининговыми компаниями с целью взаимовыгодного сотрудничества.

Однако основным фактором успешной хозяйственной деятельности клининговой компании, в условиях высокой конкуренции, является наработанная клиентская база и долгосрочность заключенных контрактов.

Еще одним немаловажным фактором развития рынка клининговых услуг является переход многих государственных и муниципальных учреждений, к услугам клининга. Так, многие предприятия ЖКХ, медицинские учреждения, т. д. в современных условиях перешли на клининг.

Для национальной экономики развитие отрасли клининга оказывает позитивное влияние:

- рост занятости населения, создания новых рабочих мест с частичным и полным рабочим днем, в том числе, для молодежи, лиц пенсионного возраста, неквалифицированных работников, малообеспеченных слоев населения;
- улучшение санитарно – эпидемиологического состояния социальных объектов государственной и муниципальной собственности, жилых и общественных зданий, промышленных предприятий, транспорта;
- развитие жилищного фонда, системы бытовых услуг;
- эффективное расходование средств при эксплуатации и обслуживании федеральных и муниципальных объектов в сферах здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства;
- развитие малого и среднего бизнеса;
- налоговые поступления в бюджет;
- развитие отечественного производства расходных материалов, химических средств и оборудования для клининга.

В связи с недостаточностью и фрагментарностью правового регулирования клининговой деятельности, а также для решения указанных задач необходимо принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие клининговой деятельности в Российской Федерации.

В настоящее время рынок инфраструктурного менеджмента, в частности, рынок клининга активно развивается, однако, несмотря на высокие темпы развития, имеет место ряд проблем, таких как: неофициальное оформление работников и нарушение трудового законодательства, ведение «черной» бухгалтерии, еще одной существенной проблемой рынка клининга является отсутствие законодательства, регламентирующего правоотношения при осуществлении клининговой деятельности.

На момент 1 января 2017 года законодательной базой деятельности отрасли клининга являются:[1]

1. ГОСТ Р 51870-2002 «Услуги по уборке зданий и сооружений».
2. СанПиН 2.1.3.2630-10. Санитарное содержание помещений, оборудования, инвентаря в медицинских учреждениях.
3. ПОТ Р М-004-97 Межотраслевые правила по охране труда при использовании химических веществ.
4. ГОСТ Р 51108-97 Услуги бытовые. Химическая чистка. Общие технические условия.

В современных условиях отсутствует ФЗ «О клининговой деятельности», который мог бы регулировать правоотношения, возникающие между клининговой компанией и потребителем услуг клининга. «Ассоциация русских уборочных компаний» (АРУК) в 2011 году направила в правительство проект концепции развития клининговой деятельности в РФ до 2020. После прохождения редакции через Министерство регионального развития он так и не

был принят. Отсутствуют стандарты качества именно клининговых работ. На данный момент АРУК участвует в разработке нового стандарта клининговой деятельности ГОСТ «Услуги по профессиональной уборке (клинингу). Общие технические условия», который должен заменить действующий ГОСТ Р 518702002 «Услуги бытовые. Услуги по уборке зданий и сооружений. Общие технические условия».

Для того чтобы оптимизировать работу клининговых компаний необходимо:[2]

- создание и совершенствование нормативной правовой базы клининговой деятельности;
- развитие общей рыночной инфраструктуры поддержки, как основы конкурентоспособности экономики РФ;
- развитие саморегулирования в клининговой деятельности;
- развитие инфраструктуры клининга;
- создание условий для развития добросовестной конкуренции;
- обеспечение качества и безопасности оказываемых услуг;
- создание системы информационной поддержки клининговой деятельности;
- подготовка и повышение квалификации кадров для обеспечения клининговой деятельности.

Итак, на основании вышесказанного, для развития клининговой деятельности в Российской Федерации, необходимо создать модель функционирования рынка клининга. В концепции, которой будет отражено взаимодействие элементов рынка клининга и экономические отношения, которые возникают между ними. Важнейшим элементом данной модели будет являться уровень развития «общей рыночной инфраструктуры», которая обеспечивает увеличение деловой активности и конкурентоспособности клининговых компаний, а также способствовать углублению теоретического понимания работы рынка клининга и его связи с положением дел в остальных отраслях экономики.

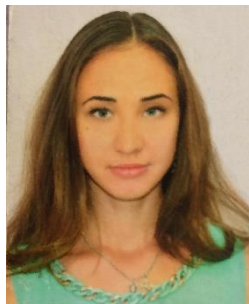
#### **Библиографический список**

1. Исследование рынка клининга в Москве и Московской области // DISCOVERY ResearchGroup. М., 2015.
2. 15-я Международная выставка «Индустрии чистоты» // Круглый стол «Маркетинг в клининге: нюансы, проблемы, стратегии». М., 2015.
3. Руденко Л.Г. Приоритетные формы финансовой поддержки малого предпринимательства на современном этапе развития экономики России / Л.Г. Руденко // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2014. № 3(9). С. 17-23. URL: [http://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu\\_2014\\_3\\_17-23.pdf](http://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2014_3_17-23.pdf)



## Раздел 3. Прикладная математика и информатика

### Моделирование процессов оказания услуг сельхозтоваропроизводителям в области защиты растений и семеноводства



*Безрукавая Мария Александровна*  
гр. 821, МП «Прикладная информатика»  
РГЭУ (РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

Рассмотрены вопросы эффективности внедрения системы электронного документооборота на предприятиях агропромышленного сектора. С помощью визуального моделирования исследованы бизнес-процессы оказания сельскохозяйственных услуг.

#### ABSTRACT

Efficiency of electronic document management system introduction to the agro-industrial sector enterprise is discussed. Visual model of the agricultural services provision business-processes is described.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы; сельское хозяйство; затраты труда; система электронного документооборота.

**Keywords:** business processes; agriculture; labor expenses; electronic document management system.

Целью статьи является исследование возможностей и преимуществ внедрения системы электронного документооборота (СЭД) в организацию, предоставляющую сельскохозяйственные услуги. Процесс оказания услуг производителям требует существенных затрат труда и времени оформления соответствующих документов в силу масштаба организации (территориальной распределенности) и объема входящих заявок. Эти процессы затрагивают не только сотрудников организации, но и взаимодействующих с ними сельхозтоваропроизводителей.

Рассмотрим пример внедрения системы электронного документооборота на предприятии агропромышленного сектора. Основной вид деятельности – оказание услуг в области защиты растений и семеноводства.

Отдел семеноводства является органом по сертификации, оказывает широкий спектр государственных и платных услуг юридическим и физическим лицам, осуществляющим деятельность в области растениеводства в т.ч.:

- проведение добровольной сертификации семенного и посадочного материала с выдачей сертификата соответствия;
- проведение сертификации семеноводческих хозяйств;
- определение посевных качеств семян с/х растений и качества посадочного материала путём проведения лабораторных анализов в т.ч.: отбор проб, определение чистоты, всхожести, жизнеспособности, влажности, массы 1000 семян, заселённости вредителями);

- определение сортовых качеств семян (регистрация и апробация сельскохозяйственных культур);
- проведение клубневого анализа семенного картофеля;
- оказание консультационных услуг в области семеноводства.

Численность филиалов – 40, сотрудников в организации – около 250 единиц. Количество клиентской базы на сегодняшний день составляет порядка 8000 предприятий.

Таким образом, очевидна актуальность задачи создания надежной и эффективной СЭД с целью снижения трудозатрат; создание механизмов составления отчетности и аналитики, для повышения эффективности управленческой деятельности.

Исследуем бизнес-процессы в сфере семеноводства с помощью визуального моделирования с помощью использования средств языка UML. Предметная область может быть описан с помощью диаграммы классов языка UML (Class Diagram). В данном случае используются такие классы, как «Клиент», «Специалист отдела семеноводства», «Бухгалтер», «Документ» и т.д.[3] Анализ предметной области позволяет понять моделируемые сущности и их взаимосвязь. Диаграмма классов покажет, например, какие сведения или документы их схемы движения на различных этапах предоставления услуги.

Следующая диаграмма, которая может быть задействована для рассматриваемых задач – это диаграмма прецедентов или «вариантов использования» (Use Case Diagram). [2]

Пример диаграммы прецедентов приведен на рисунке 1.

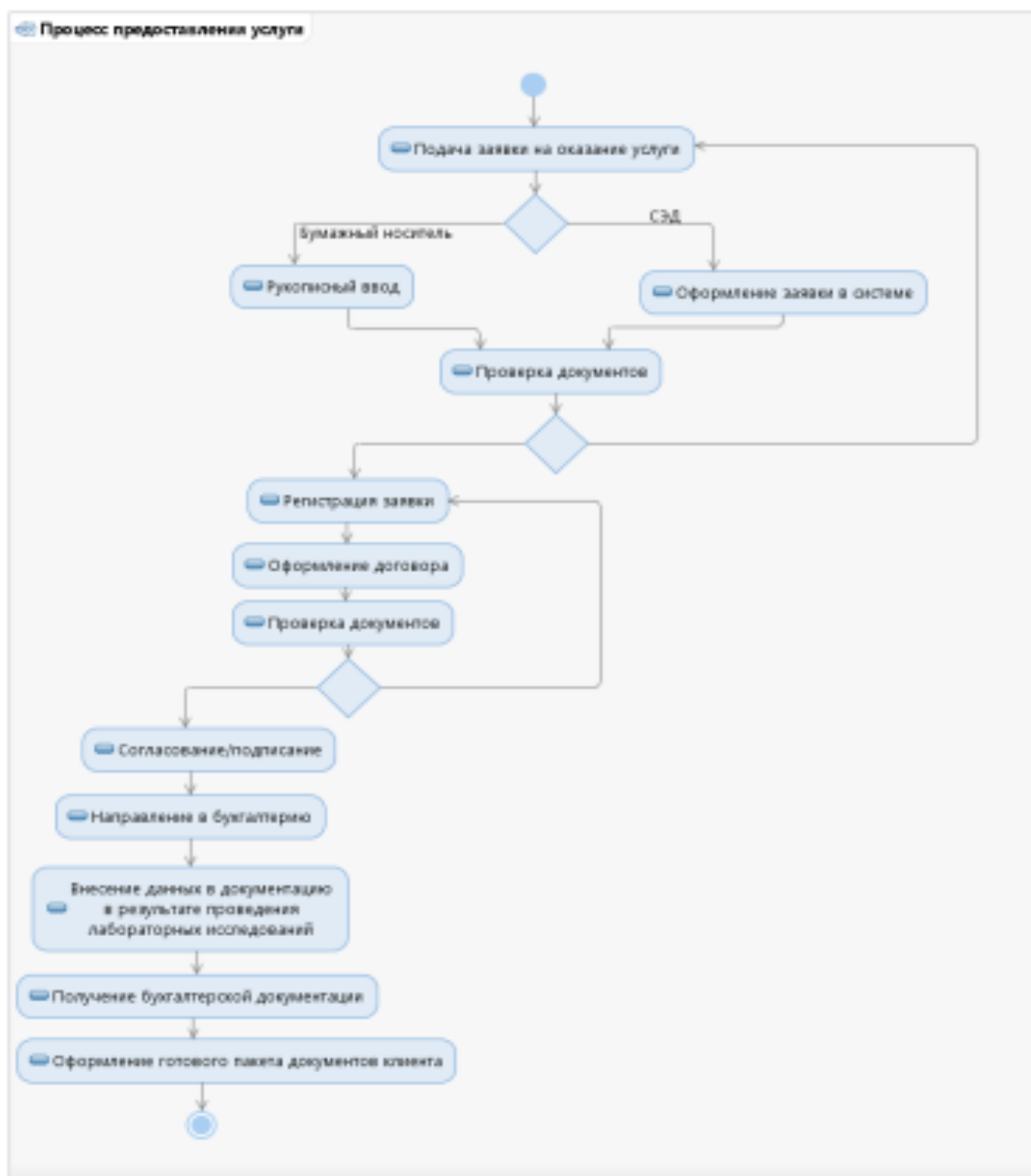


**Рисунок 1. Диаграмма прецедентов взаимодействия сельхозтоваропроизводителя с предприятием аграрного сектора**

В соответствии с рассматриваемым подходом предполагается, что каждый прецедент инициирует некоторый бизнес-процесс.

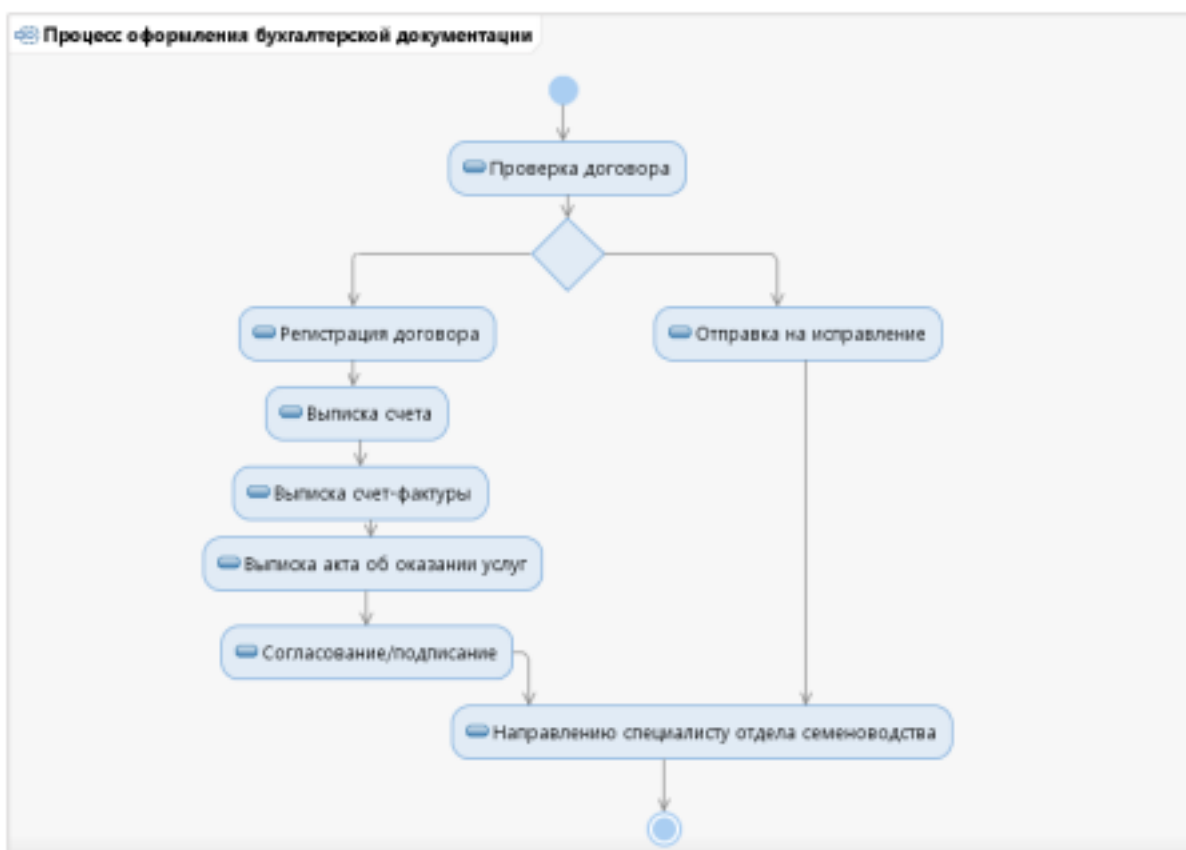
В свою очередь, каждый бизнес-процесс представлен диаграммой деятельности (Activity Diagram), которая позволяет указать состав функциональных операций, их последовательность и исполнителей, отразить различные варианты протекания бизнес-процессов.

Пример диаграммы деятельности приведен на рисунке 2 и рисунке 3.



**Рисунок 2. Пример диаграммы деятельности (Процесс предоставления услуги)**

Специалисты отдела семеноводства имеют полный доступ к информации, сформированной в процессе работы своего подразделения. Первый этап – прием заявки от клиента о потребности в услуге. Заявка вносится в ИС, формируется и подписывается со стороны клиента договор на оказание услуг и направляется бухгалтеру для выписки счета, счет-фактуры и акта об оказании услуг. Пока идет момент согласования, сотрудник отдела семеноводства занимается лабораторными исследованиями и подготовкой соответствующего пакета документа (протокол испытания, акт апробации, акт регистрации семян и т.д.). После согласования договора услуг и бухгалтерской документации, готовый пакет документов выдается клиенту. Пакет документов для одного клиента составляет порядка 9 видов различных бланков, в зависимости от услуги. Сложность и основная затрата времени уходит на то, чтобы заполнить реквизиты, наименования культуры и сорта, вида услуги и ценовой политики в каждом из документов. С помощью создания общей клиентской базы, справочников «Услуги», «Культура» и т.д. значительно ускорит процесс оформления документов, регистрации, поиска и т.д.



**Рисунок 3. Пример диаграммы деятельности (Процесс оформления бухгалтерской документации)**

Движение документов с момента их получения или создания до завершения исполнения или отправки образует документооборот данного предприятия.

Затраты на работу с документами складывается из нескольких составляющих. Это время на составление документа и на его регистрацию. Затраты времени на составление документов зависят от сложности документа, от наличия уже подобных готовых документов и от технического обеспечения (наличие современного персонального компьютера, программного обеспечения и принтера). Затраты на регистрацию документа состоят из времени регистрации менеджером, составление соответствующих документов в результате оказания услуг, согласование и подписание, выписка счетов и иных бухгалтерских документов на основании договора. Таким образом, очевидна необходимость автоматизации документооборота.[1]

Рассмотрим детальные функциональные преимущества и возможности системы электронного документооборота применительно к процессам оказания услуг сельхозпроизводителям:

- Унифицированный вид документов;
- Штрихкодирование договоров;
- Напоминания;
- Единая информационная база;
- Исключение дубликатов;
- Система поиска;
- Общая клиентская база;
- Штампы регистрации PDF каждого документа;
- Статусы документов;
- Стоимостной расчет услуг;

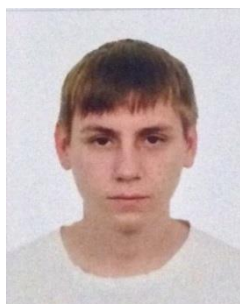
- Централизованный архив;
- Отчетность и аналитика;
- Разграничение доступа;
- Резервное копирование;
- Экспорт во внешние системы и т.д.

Внедрение электронного документооборота обеспечивает совершенствование процессов управления и эффективности работы управленческой деятельности, контроля исполнения, автоматизации документооборота в целом, сокращения трудовых и временных затрат.

### **Библиографический список**

1. Меденников, В.И., д.т.н., зав. отделом, С.Г. Сальников, к.ф.-м.н., вед. н.с, Основные направления информатизации АПК РФ , Режим доступа: [http://www.viapi.ru/publications/full/detail.php?IBLOCK\\_ID=45&SECTION\\_ID=1483&ELEMENT\\_ID=8998](http://www.viapi.ru/publications/full/detail.php?IBLOCK_ID=45&SECTION_ID=1483&ELEMENT_ID=8998)
2. Рамбо, Дж. UML: специальный справочник / Дж. Рамбо, А. Якобсон, Г. Буч. – СПб.: Питер, 2002. – 656 с.
3. Щербаков, С.М., Процессно-статистический подход в сфере государственного управления / Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 6 (20). – с. 204-214.

## **Блокчейны: принцип работы и их применение**



*Гусаров Артем Андреевич  
гр. ИБ-331  
РГЭУ (РИНХ)*



*Ерохин Антон Викторович  
гр. ИБ-331  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

Рассмотрение понятия блокчейна. Описание принципов взаимодействия блоков в блокчейне. Приведены несколько примеров применения блокчейнов.

### **ABSTRACT**

Blockchains is the main topic of this article. Principles of operation and interblocks interactions in the blockchain are described here. Few examples of using blockchains are listed below.

**Ключевые слова:** блокчейны, блоки, транзакции, распределенные вычисления, биткоины.

**Keywords:** blockchains, blocks, transactions, distributed computing, bitcoins.

Еще лет 15 назад многие технологии казались несбыточными и футуристичными, но сегодня они уже здесь. Распределенные и облачные вычисления, портативные и носимые компьютеры, умные дома. Речь пойдет об одной из самых молодых технологий – блокчейнах, а также биткойнах, как частном примере применения блокчейна.

Блокчейн – выстроенная цепочка блоков, содержащих информацию о различных совершенных транзакциях и имеющая структуру распределенной базы данных. Суть данной технологии заключается в построении децентрализованной распределенной компьютерной сети, которая хранит информацию о некоторой предметной области в виде блоков с хэшами некоторых транзакций. Вся информация о транзакциях (действиях) хранится на компьютерах по всему миру, что делает систему неуязвимой. В данной системе нет модераторов или администраторов, благодаря чему каждый отвечает за свои поступки сам. За создание нового блока «майнеры» (организации, берущие на себя вычисления, необходимые для поддержания сети), в случае с биткойном, получают некоторое материальное вознаграждение в виде 25 новых единиц (количество указано на момент второй половины 2016г.).

Информация Блокчейна (блоки и информация в них) доступна каждому желающему. Если это необходимо, то любой блок открывается для изучения. Это значит, что цепь при необходимости позволяет отследить, а также оценить путь изменения информации, проверить корректность данных. Блокчейн, по сути, позволяет проверять других участников и не доверять никому. При наличии любых сомнений проводится проверка, после чего принимается решение. Все данные в системе защищены. Цепь Блокчейна надежно зашифрована, что открывает пути для получения достоверной и открытой информации. Для подтверждения применяется специальный ключ. Именно от него зависит, будет идентифицирован пользователь системой или нет. Такова технология Блокчейн, и в этом ее главная особенность. А теперь необходимо разобрать подробнее как это все работает. Чтобы транзакция считалась достоверной («подтвержденной»), её формат и подписи должны проверить и затем группу транзакций записать в специальную структуру – блок. Информацию в блоках можно быстро перепроверить. Каждый блок всегда содержит информацию о предыдущем блоке. Все блоки можно выстроить в одну цепочку, которая содержит информацию о всех совершённых когда-либо операциях в этой базе. Самый первый блок в цепочке – первичный блок (англ. genesis block) – рассматривается как отдельный случай, так как у него отсутствует родительский блок. Блок состоит из заголовка и списка транзакций. Заголовок блока включает в себя указатель на предыдущий блок и дополнительную служебную информацию. В системе Биткойн первой транзакцией в блоке всегда указывается получение комиссии, которая станет наградой пользователю за созданный блок. Затем все или некоторые из последних транзакций, которые ещё не были записаны в предыдущие блоки. Для транзакций в блоке используется древовидное хеширование, аналогичное формированию хеш-суммы для файла в протоколе BitTorrent. Транзакции, кроме начисления комиссии за создание блока, содержат внутри атрибута input ссылку на транзакцию с предыдущим состоянием данных (в системе Биткойн, например, даётся ссылка на ту транзакцию, по которой были получены расходимые биткойны). Созданный блок будет принят остальными пользователями, если числовое значение хеша заголовка равно или ниже параметра сложности. Данный параметр возник из-за непостоянной мощности сети. О чем будет рассказано далее. Так как полученная хеш-функция (функции SHA-256) необратима, то не существует алгоритма получения желаемого результата, кроме случайного перебора. Если хеш не удовлетворяет условию, то в заголовке изменяется параметр nonce и хеш пересчитывается. Обычно требуется довольно большое количество пересчётов. Когда вариант найден, узел рассылает полученный блок другим подключенным узлам, которые в свою очередь проверяют блок. Если ошибок в нем нет, то блок считается добавленным в цепочку и следующий блок должен включить в себя его хеш. Если блок является добавленным, транзакции, которые вошли в него, уже не могут быть отменены.

Величина целевого числа, с которым сравнивается хеш, в системе Биткойн корректируется через каждые 2016 блоков. Запланировано, что вся сеть системы Биткойн должна тратить на генерацию одного блока примерно 10 минут, на 2016 блоков – около двух недель.

Если 2016 блоков сформированы быстрее, то цель немного уменьшается и достичь её становится труднее, в противном случае цель увеличивается. Изменение сложности вычислений не влияет на надёжность сети и требуется лишь для того, чтобы система генерировала блоки почти с постоянной скоростью, не зависящей от вычислительной мощности участников сети.

Блоки одновременно создаются множеством «майнеров» со всех точек света. Удовлетворяющие критериям и ветвлению блоки отправляются в сеть, включаясь в распределённую базу блоков. Специально или случайно можно ограничить ретрансляцию информации о новых блоках (например, одна из цепочек может развиваться в рамках локальной сети). В этом случае возможно параллельное наращивание различных ветвей. В каждом из новых блоков могут встречаться как одинаковые транзакции, так и разные, вошедшие только в один из них. Когда ретрансляция блоков возобновляется, майнеры начинают считать главной цепочку с учётом уровня сложности хеша и длины цепочки. При равенстве сложности и длины предпочтение отдаётся той цепочке, конечный блок которой появился раньше. Транзакции, вошедшие только в отвергнутую ветку (в том числе по выплате вознаграждения), теряют статус подтверждённых. Если это транзакция по передаче биткойнов, то она будет поставлена в очередь и затем включена в очередной блок. Транзакции получения вознаграждения за создание отсечённых блоков не дублируются в другой ветке, то есть «лишние» биткойны, выплаченные за формирование отсечённых блоков, не получают дальнейших подтверждений и «теряются».

Таким образом, цепочка блоков содержит историю владения, с которой можно ознакомиться, например, на специализированных сайтах. Распределённая база данных Blockchain формируется как непрерывно растущая цепочка блоков с записями о всех транзакциях. Копия базы или её части одновременно хранится на множестве компьютеров и синхронизируются согласно формальным правилам построения цепочки блоков. Информация в блоках не шифрована и доступна в открытом виде, но защищена от изменений криптографически через хэш-цепочки. Официально было представлено миру в 2008 году Satoshi Nakamoto. Эта дата связана с выходом документа, описывающего систему биткойна. Данная технология полностью разрушает стандартные представления человека о собственности, т.к. подтверждением оплаты или принадлежности чего-либо является информация, хранящаяся в гигантской, распределённой по всему миру сети. Одним из наиболее популярных примеров блокчейнов является конечно же биткойн. Но данная технология находит другое применение: она отлично заменяется удостоверяющие или сертифицирующие организации, например, нотариальные конторы.

В июне 2016 года Шведский земельный реестр сообщил, что организация тестирует эту технологию с тем, чтобы перевести на её основу базу данных земельных участков в Швеции, где вместо монеты будет земельный участок, транзакции которого и будут отслеживаться в дальнейшем. Российский Центробанк отреагировал довольно резким отказом на выпуск криптовалют в связи с тем, что это нарушает ФЗ РФ №27 «О Центральном Банке России», согласно которому запрещается производство денежных суррогатов».

В заключение можно сказать, что данная технология является довольно перспективной и изменит не только финансово-экономическую ситуацию в мире, но и некоторые аспекты нашей жизни к лучшему.

#### **Библиографический список**

1. Что такое блокчейн? – Электронный ресурс, URL: <https://24paybank.com/faq/chto-takoe-blockchain.html> (дата обращения 20.04.2017)
2. Блокчейн – Электронный ресурс, URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Блокчейн> (дата обращения 19.04.2017)
3. Блокчейн: Где слабые звенья у крепкой цепи – Электронный ресурс, URL: <https://test.ru/2016/08/30/blokcheyn-where-the-weak-links-in-the-strong-chain/> (дата обращения 19.04.2017)
4. Блок – Электронный ресурс, URL: <http://ru.bitcoinwiki.org/Блок> (дата обращения 20.04.2017)

## Об оптимальной структуре международных портфельных инвестиций



**Клитина Нина Андреевна**  
гр. ПМИ-811, МП “Математическое и информационное  
обеспечение финансовой и инвестиционной деятельности”



**Мнаçаканов Владислав Владимирович**  
гр. ПМИ-811, МП “Математическое и информационное  
обеспечение финансовой и инвестиционной деятельности”

### АННОТАЦИЯ

Рассматривается задача оптимизации портфеля международных активов российского инвестора в условиях финансовой нестабильности. Предложен подход построения оптимальных портфелей минимального риска при различных заданных уровнях доходности.

### ABSTRACT

Investigated optimization problem of international investments portfolio for Russian investor in conditions of financial instability. Presented schema of portfolio composition with minimal risk for different given profitability levels.

**Ключевые слова:** управление портфелем; международная диверсификация активов.

**Keywords:** portfolio management; international diversification.

Два последних десятилетия характеризуются быстрыми изменениями структуры мировой экономики и глобальной финансовой системы. Эта ситуация привела к появлению обширной литературы по проблематике формирования портфелей инвесторов развитых стран, имеющих вложения в финансовые активы развивающихся стран.

В значительной степени менее исследованной является в некотором смысле обратная задача – международная диверсификация портфельных активов российского инвестора. Финансовые риски во время экономического кризиса возрастают, что вызывает стремление уменьшить волатильность с помощью включения в портфель иностранных активов. Практика показывает, что все кризисы российской экономики сопровождались падением курса национальной валюты-рубля- относительно валют развитых стран. Очевидно, инвестиции в валютные активы хеджируют риск падения курса рубля. Мы рассмотрим классическую задачу оптимизации портфеля ценных бумаг, первоначально поставленную Гарри Марковицем [1]. При транснациональных инвестициях необходимо учитывать три источника риска- страновой риск, обусловленный российской экономической ситуацией, риск глобальной экономики и риск обменного курса. Будем искать решение проблемы, следуя работе [2,с.81-83].

Поставим задачу построения оптимального портфеля международных финансовых активов. Каждый актив представим национальным фондовым индексом, доходность которого пересчитана в рубли умножением на курс соответствующей валюты. Пусть портфель содержит  $n$  активов и  $w_i$  – доля денежных средств, вложенных в актив  $i$ . Мы предполагаем, что  $w_i$  может быть отрицательно. Будем рассматривать только два момента времени:  $t = 0$  и  $t = 1$ . Обозначим через  $r = (R_1, \dots, R_n)'$  вектор доходностей активов за рассматриваемый период времени, а  $w = (w_1, \dots, w_n)'$  – вектор определяющий структуру портфеля;  $\sum_{i=1}^n w_i = w_2 = 1$ . В момент времени  $t = 0$  доходность портфеля за один период является случайной величиной

$$R = w'r = \sum_{i=1}^n w_i R_i \quad (1)$$



с математическим ожиданием  $\mu$  и дисперсией  $\sigma^2$ :

$$\mu = E(R) = w' m \sigma^2 = V(R) = w' \Sigma w, \quad (2)$$

где через  $m$  и  $\Sigma$  обозначены соответственно математическое ожидание и матрица ковариации вектора  $r$ .

$$E(R) = m V(r) = \Sigma$$

Рассмотрим инвестора, который стремится минимизировать свой риск при заданной доходности  $\mu$  портфеля. Тогда задача оптимизации портфеля математически выражается как следующая задача поиска минимума функции при наличии ограничений:

$$w' \Sigma w \rightarrow \min, \text{ при условии } w' m = \mu \text{ и } w' z = 1. \quad (3)$$

Чтобы решить эту задачу, рассмотрим функцию Лагранжа:

$$L(w) = w' \Sigma w - 2\lambda(w' m - \mu) - 2\delta(w' z - 1). \quad (4)$$

Условия минимума первого порядка выглядят следующим образом:

$$\Sigma w - \lambda m - \delta z = 0, w = \Sigma^{-1}(\lambda m + \delta z). \quad (5)$$

Подставим это выражение для  $w$  в ограничения, получаем систему из двух линейных уравнений с двумя неизвестными  $\lambda$  и  $\delta$ :

$$m' \Sigma^{-1}(\lambda m + \delta z) = \mu, z' \Sigma^{-1}(\lambda m + \delta z) = 1. \quad (6)$$

Решение системы (1.6) имеет вид:

$$\lambda = \frac{C\mu - B}{AC - B^2}, \delta = \frac{A - B\mu}{AC - B^2} \quad (7)$$

где  $A = m' \Sigma^{-1} m$ ,  $B = m' \Sigma^{-1} z$  и  $C = z' \Sigma^{-1} z$ . Подставляя (7) в (5), получаем оптимальный портфель с ожидаемой доходностью  $\mu$ :

$$w = \Sigma^{-1} \left( \frac{C\mu - B}{AC - B^2} m + \frac{A - B\mu}{AC - B^2} z \right). \quad (8)$$

Представляет интерес исследование поведения инвестиционного портфеля, построенного на основе предкризисной информации, во время финансового кризиса. Требуется изучения и анализ рисков и доходностей международных пакетов облигаций.

### Библиографический список

1. Markowitz, H. M. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. Vol 7. № 1. с. 77-91.
2. Cochrane, J. H. Asset Pricing // John H. Cochrane. – Princeton University Press, 2000.
3. Carrieri, F., Errunza, V., Majerbi B. Local risk factors in emerging markets: Are they separately priced? // Journal of Empirical Finance. 2006. № 13. с.444–461.

## Анализ языков программирования высокого и низкого уровней на примере Ассемблера и Java



*Клитина Нина Андреевна*

*гр. ПМИ – 811, МП “Математическое и информационное обеспечение финансовой и инвестиционной деятельности”*



*Сучков Олег Сергеевич*

*гр. ПРИ-311*

### АННОТАЦИЯ

История программирования берёт своё начало с низкоуровневого программирования, однако, спустя небольшой промежуток времени появились языки программирования высокого

уровня, которые быстро набрали популярность. Но почему, неужели они быстрее работают или занимают меньше места? Правильный ответ: Нет! Но тогда почему они появились и быстро набрали популярность? Ответы на эти вопросы вы и найдёте в этой статье.

### ABSTRACT

The history of programming originates with low-level programming, however, after a short period of time, there were programming languages of high level, which quickly gained popularity. But why do they work faster or take less space? The correct answer is: No! But then why are they there and quickly gained popularity? The answers to these questions, you'll find in this article.

**Ключевые слова:** Программирование, Java, Ассемблер, язык программирования высокого уровня, язык программирования низкого уровня.

**Keywords:** Programming, Java, Assembler, programming language high-level language low-level programming.

Любое программное обеспечение пишется для машины, именно поэтому нельзя оценивать язык программирования отдельно от аппаратной составляющей. Первый компьютер появился в 1944, и он даже не имел оперативной памяти[1]. С этого момента развитие электронно-вычислительной техники шло в геометрической прогрессии.

Маломощным компьютерам было необходимо программное обеспечение, работающее на самом низком уровне – машинном. При программировании на машинном языке можно держать под контролем каждую команду процессора и использование каждой ячейки памяти, тем самым максимально использовать все возможности компьютера. Но процесс этот очень трудоемкий и утомительный, а программы получаются громоздкими. Однако время шло – мощности росли, и появилась возможность программировать на более простом и высоком уровне. Программирование на языке низкого уровня позволило ускорить время разработки программного обеспечения с использованием более удобной системы обозначений, именно это нам дал язык программирования Ассемблер. С помощью языков низкого уровня создаются очень эффективные и быстро выполняемые программы, так как разработчик получает доступ ко всем возможностям процессора. С другой стороны, при этом требуется очень хорошо понимать устройство компьютера, требуется больше времени для программирования и результирующая программа не может быть перенесена на компьютер с другим типом процессора[2].

Из-за прогресса появилась возможность ещё больше упростить понимание человеком алгоритмов машины[3]. Можно сказать более понятными человеку, чем компьютеру. Особенности конкретных компьютерных архитектур в них не учитываются, поэтому созданные программы легко переносятся с компьютера на компьютер. В основном достаточно просто перекомпилировать программу под определенную компьютерную архитектурную и операционную систему. Разрабатывать программы на таких языках гораздо проще и ошибок допускается меньше. Значительно сокращается время разработки программы, что особенно важно при работе над большими программными проектами. Но теперь машине приходится “переводить” код написанный человеком в код понятный процессору, а это занимает ресурсы и время. Например, код, написанный на языке Java сначала передаётся Java-машине и только потом передаётся процессору, но благодаря такому принципу работы Java-машину можно установить на все операционные системы и написанный на Java код будет одинаково работать на каждой из них[4].

Программа, написанная на языке низкого уровня, всегда будет работать быстрее, чем та же самая программа на языке высокого уровня, но знания, понимание принципов работы, громоздкость кода усложняет работу, требует больше времени и позволяет использовать программу только на определённом процессоре. А написание программа на языке

программирования высокого уровня часто требует мало времени для понимания и изучения, может иметь сложную структуру и огромный функционал, понятный программисту и машине, но требует больших ресурсов

### Библиографический список

1. Компьютерный ликбез, Самый первый компьютер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://antonkozlov.ru/istoriya/samuj-pervuj-v-mire-kompyuter.html>. – Загл. с экрана.
2. Life-prog, Программирование на Ассемблере [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://life-prog.ru/view\\_cat.php?cat=3](http://life-prog.ru/view_cat.php?cat=3). – Загл. с экрана.
3. Планета информатики, Поколения компьютеров – история развития вычислительной техники [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://inf1.info/computergeneration> – Загл. с экрана.
4. IBMdevelopersWorks, Теория и практика Java [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/j-jtp12214/index.html>. – Загл. с экрана.

### Дифференцированный подход к формированию стратегии для привлечения бакалавров при поступлении в магистратуру



*Пушкарь Ольга Михайловна*  
к.э.н., доцент

*Стуженко Дарья Николаевна*  
гр. ПМИ-331  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В работе представлен подход к формированию стратегии, нацеленной на повышение качества и конкурентоспособности ВУЗа на рынке образовательных услуг 2 уровня (магистратуры). Ключевым фактором при формировании стратегии является изучение мотивационной структуры потребителей этого рынка. В исследовании применяются методы линейной оптимизации, а также результаты кластерного анализа, реализованного в пакете STATISTICA.

### ABSTRACT

The paper presents an approach to the strategy formation that aimed at improving university's quality and competitiveness in the market of educational services in magistracy. The key factor in the formation of the strategy is the study of the consumer's motivational structure in this market. The research uses linear optimization methods, as well as the results of cluster analysis implemented in the STATISTICA package.

**Ключевые слова:** рынок образовательных услуг; стратегия; мотивационная структура; кластерный анализ.

**Keywords:** educational services market; strategy; motivational structure; cluster analysis.

Перед каждой организацией, работающей на рынке образовательных услуг, стоит цель – максимизация своей прибыли, которая может выражаться в потоке обучающихся. Для реализации этой цели используются инструменты маркетинга. Одним из этапов исследования рынка является его сегментирование.

Недифференцированный маркетинг, который направлен на весь рынок сразу без учета уникальных потребностей покупателей, уходит в прошлое. Из-за того, что человек стал более вдумчиво относиться к выбору приобретаемых благ, компании стали разрабатывать другие виды стратегий, такие как дифференцированный и концентрированный маркетинги.

Суть дифференцированного маркетинга заключается в том, что организация решает выступить на нескольких сегментах рынка и разрабатывает для каждого из них отдельное предложение и соответствующую маркетинговую программу.

Целью написания работы является изучение структуры потребителей рынка образовательных услуг высшего образования второй ступени, создание системы учета заинтересованности абитуриентов, а также определение приоритетов профориентационной работы вуза на основании результатов кластерного анализа.

В основе исследования лежит модель функционирования рынка, которая учитывает как непосредственных поставщика и потребителя услуг, так и участников рынка, не принимающих непосредственного участия в принятии решения о потреблении услуг, но оказывающих существенное влияние на это решение. Подход, который будет использован в настоящей работе, был описан авторами в [1].

В настоящем докладе представлены некоторые результаты, полученные в результате анкетных опросов магистрантов первого года обучения.

#### **Результаты исследования**

В рамках проведенного исследования были выделены следующие группы участников рынка:

1. Самостоятельное решение;
2. Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.);
3. Преподаватели / сотрудники вуза;
4. Работодатель (реальный или перспективный);
5. Друзья, уже обучающиеся в магистратуре;
6. Декан в ВУЗе

Показатели, характеризующие степень влияния указанных участников рынка на решение о поступлении в ВУЗ приведены в следующей таблице (представлены в виде весовых коэффициентов).

*Таблица 1*

**Участники рынка образовательных услуг высшего образования 2 ступени (магистратуры) и степень их влияния на принятие решения о выборе университета для обучения в магистратуре в 2015-2016гг.**

	Участник рынка	Весовой коэффициент (влияние на выбор университета)	
		2015 г.	2016 г.
A <sub>1</sub>	Самостоятельное решение	0,456	0,323
A <sub>2</sub>	Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)	0,209	0,212
A <sub>3</sub>	Преподаватели / сотрудники вуза	0,134	0,165
A <sub>4</sub>	Работодатель (реальный или перспективный)	0,091	0,126
A <sub>5</sub>	Друзья, уже обучающиеся в магистратуре	0,054	0,087
A <sub>6</sub>	Декан в ВУЗе	0,056	0,087

В работе были построены и проанализированы диаграммы, которые сравнивают влияние на выбор университета, а также на выбор направления подготовки в магистратуре в 2015-2016гг. групп участников рынка образования.

Сделаны выводы о том, что влияние групп существенно не меняется. Следовательно, на основании данных о влияемости групп мы можем строить планы продвижения вуза на достаточно длинный промежуток времени, планируя, в том числе распределения имеющихся у нас ресурсов на работу с различными группами участников рынка.

Также был проведен кластерный анализ исходных данных с помощью инструментов статистического пакета STATISTICA.

**Таблица 2**

**Применение кластерного анализа к выделению групп участников рынка образовательных услуг**

	На Ваше решение продолжить обучение в магистратуре оказали влияние определенные лица (включая Вас). Перечислите тех, кто оказал наибольшее влияние, и оцените уровень их влияния по 5-бальной шкале	На выбор определенного направления обучения в магистратуре (изучавшегося в бакалавриате/специалитете или нового для Вас) оказали влияние определенные лица (включая Вас). Перечислите тех, кто оказал наибольшее влияние, и оцените их уровень влияния по 5-бальной шкале
Самостоятельное решение	37%	39%
Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д)	21%	17%
Преподаватели, сотрудники вуза	15%	17%
Работодатель (реальный или перспективный)	11%	11%
Друзья, уже обучающиеся в магистратуре	7%	7%
Декан в вузе	8%	8%

Среди групп анализируемых по разным методам кластеров выделяются значимые пересечения объектов групп кластеров. Таким образом, выделение этих множеств позволяет образовательным учреждениям по сформированным критериям выбрать несколько приоритетных направлений повышения эффективности и качества образовательного процесса в магистратуре, при этом повысив и конкурентоспособность своего учреждения.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1. В данной работе был предложен подход решения задачи повышения качества и конкурентоспособности среди образовательных учреждений и направлений подготовки магистратуры, который позволял бы сориентировать руководство для принятия эффективных решений при выборе стратегии развития университета и профориентационной деятельности.

2. Выявлено многообразие факторов, а также влияющих групп на выбор потребителя образовательных услуг. Проанализирован характер и вес влияния.

3. Предложенная оценка функциональности вуза и направления обучения в магистратуре, позволившая количественно оценить степень соответствия требованиями абитуриента магистратуры.

4. Предложена методика кластерного разбиения по многокритериальной оценке предпочтений потребителя и степени воздействия влияющих на конечного потребителя групп. Она позволит свести исследования сложных проблем анализа востребованности образовательных услуг к достаточно простой процедуре.

### Библиографический список

1. Бешелев, С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Гурвич Ф.Г. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
2. Воронцов, К.В. Алгоритмы кластеризации и многомерного шкалирования/ К.В. Бешелев// Курс лекций. МГУ, 2007.
3. Вуколов, Э.А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA и EXCEL/ Э.А. Вуколов – М.: Форум, 2008. – 464 с.
4. Димитриади, Н.А. Оптимизация стратегии и продвижения университета на рынке образования на основе анализа ключевых факторов успеха. Современные проблемы проектирования, применения и безопасности информационных систем: материалы XVI Междунар. науч. конф. 19-21 октября 2015г. в г. Кисловодске/ Н.А. Димитриади, Д.Н. Карасев, О.М. Пушкарь – Ростов-н/Д, ИПК РГЭУ (РИНХ), 2015 – с. 336-349.
5. Крофт, М.Дж. Сегментирование рынка. Пошаговое руководство по созданию прибыльного бизнеса/ М.Дж. Крофт. – СПб.: Питер. – 2001. – 128 с.
6. Макдоналд, М. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать / М. Макдональд; пер. с англ. – М.: Технологии. – 2004. – 651 с.

### Совершенствование процессов управления строительными бригадами в условиях использования мобильных технологий



*Торосян Максим Аршалуйсович  
зр. ПИ-812, МП «Прикладная информатика»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

Описывается информационная система управления строительными бригадами, состоящая из трех компонентов: мобильное приложение бригадира и водителя, сервис, сайт. Система дает возможность прорабу отслеживать местоположение бригад и спецтехники, отправлять оповещения работникам, следить за выполнением плана работ. Система позволяет улучшить контроль за бригадами, сократить затраты труда прораба, получить возможность отчета перед заказчиками.

#### ABSTRACT

The paper describes information management system for construction teams tracking and control, consisting of three components: mobile application, web-service, web-site. The system allows the foreman to track teams and equipment location, send tasks to employees, monitor work implementation. The system will improve control over teams, reduce the labor costs, increase customers satisfaction.

**Ключевые слова :** Строительство, отслеживание, геопозиция, контроль, управление, мобильное приложение.

**Keywords:** Construction, tracking, geo-location, control, management, mobile application.

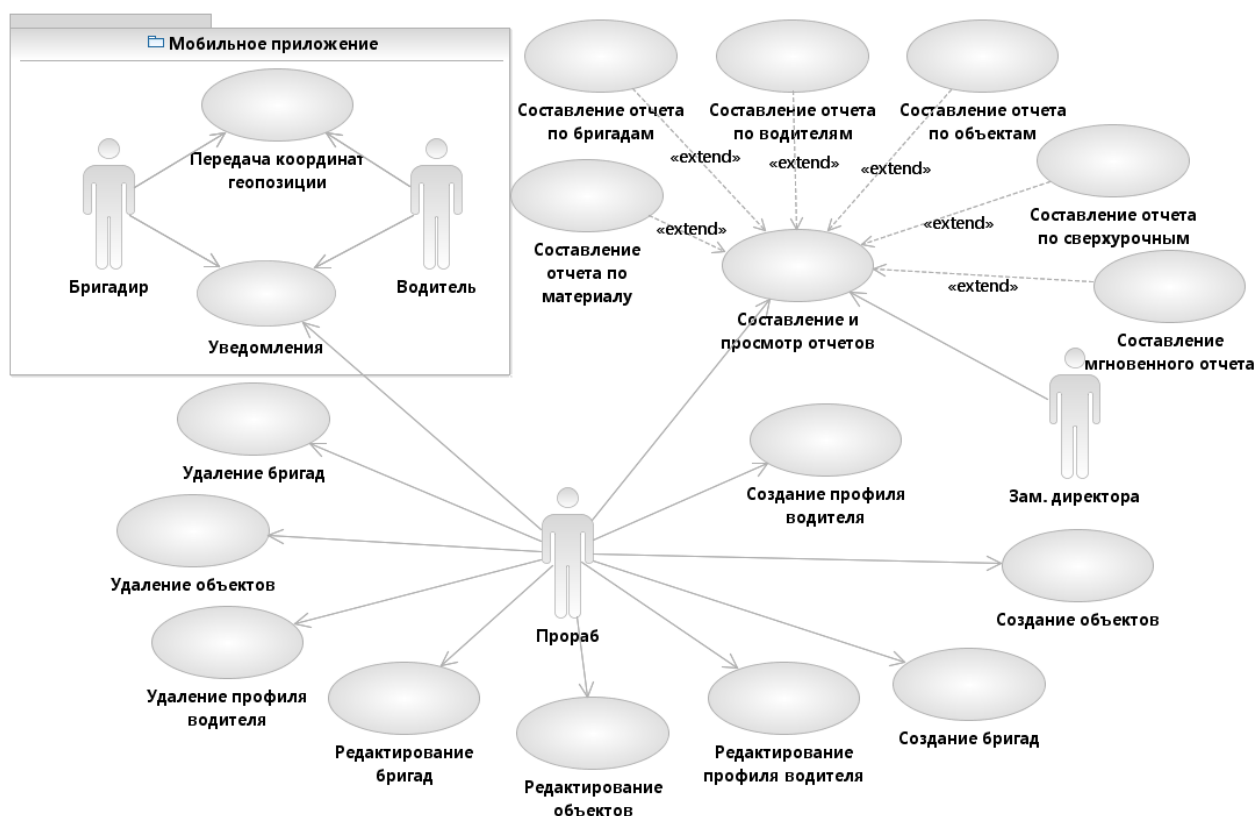
Одним из возможных направлений повышения эффективности работы строительных компаний является совершенствование процессов управления строительными бригадами с помощью информационных технологий [2, 4]. В рамках развития этого направления

предлагается информационная система (ИС) управления строительными бригадами, основанная на использовании мобильных технологий.

Основным пользователем системы является прораб строительной организации. Прораб осуществляет руководство строительством на участке, обеспечивает выполнение заданий по вводу объектов в эксплуатацию в установленные сроки, организует производство, обеспечивает соблюдение технологии производства, ведёт учёт выполненных работ, оформляет техническую документацию, участвует в сдаче объектов в эксплуатацию, устанавливает мастерам производственные задания по объемам строительно-монтажных и пусконаладочных работ, контролирует их выполнение, составляет текущие отчеты по требованию руководства и заказчиков [1, 3].

Система обеспечивает хранение данных о действующих объектах, бригадах и водителях спецтехники, ввод, корректировку и удаление данных. Это позволяет прорабу просматривать списки объектов, бригад и водителей и их расположение на карте, а также осуществлять распределение бригад и водителей по объектам. На основе хранимых данных составляются отчеты по требованию руководителей. Система позволяет уменьшить бумажный документооборот в организации, повысить надежность хранения информации, скорость и удобство работы с ней.

Для отражения функциональных и информационных взаимосвязей вышеописанных сотрудников и проектируемой ИС была построена диаграмма прецедентов (Use Case) на языке UML [5], которая представлена на рисунке 1.



**Рисунок 1. Диаграмма прецедентов**

Цель автоматизации задачи контроля и управления бригадами – повышение качества управления и снижение трудозатрат.

Объектом автоматизации является подразделение исполнения строительных работ.

Предметом автоматизации является управление и контроль бригад, спецтехники, материала и строительных работ прорабом.

Созданная информационная система позволяет автоматизировать задачи контроля и управления прорабом бригад и спецтехники. Мобильное приложение на телефоне бригадира или водителя, после выбора режима «работа», с периодичностью 10 минут в фоновом режиме передает данные о геопозиции, которые выводятся на сайт, где прораб может их посмотреть на картах Google Maps. При необходимости прораб может отправить уведомление или дополнительные сведения водителю или бригадиру.

На картах также выводятся объекты строительства. Кликнув по ним прораб может просмотреть подробную информацию, включая график выполнения работ, оставание или опережение. Эту информацию, в конце каждого этапа работ, обязан заполнить в своем мобильном приложении бригадир. Он может просматривать график и выбирать стадии: выполнено, выполнено с опережением, не выполнено, выполняются работы.

Кроме графиков работ, для каждого объекта прорабом публикуется вся проектная документация, которую могут просматривать и комментировать бригадиры.

В конце рабочего дня бригадир заполняет отчетность о количестве использованного, за рабочий день, оставшегося на участке материала. Он также пишет рекомендацию для заказа материала, необходимого для продолжения работ.

Просмотрев и проанализировав эту информацию, прораб сможет заказать материал и уведомить бригадира о дате и времени доставки.

Также система позволяет:

- анализировать время нахождения бригад на рабочем месте;
- учитывать продолжительность работ сверх установленной нормы;
- отслеживать расход материала;
- составлять отчеты. Это в свою очередь дает возможность отчитываться, при необходимости, перед заказчиками.

Следствием автоматизации станет увеличение производительности труда бригад и спецтехники, точнее установленный временной промежуток на выполнение определенной работы, что позволит сократить время проведения строительных работ на участке, учет потраченного материала, вследствие чего уменьшатся издержки, уменьшатся риски нарушения плана выполнения работ на объекте, снижение материальных затрат, за счет удаленного контроля и управления, что повысит конкурентоспособность строительной компании.

#### **Библиографический список**

1. Васильев В.М., Панибратов Ю.П., Резник С.Д. Управление в строительстве. – СПб.: СПбГАСУ, 2010.
2. Едличка С.Ю., Обухова Л.В. Автоматизация организации и управления строительством объекта // Промышленное и гражданское строительство. – 2007. – №2. – С. 59-61.
3. Каплан Е.Л. Управление строительной компанией. – СПб.:ГИОРД, 2009.
4. Рачков Д.С., Завражнов С.И., Юдин С.В., Крылов А.О. Информатизация систем управления в строительстве // Вестник Московского государственного строительного университета. – 2010. – № 3. – С. 191-196.
5. Фаулер М. UML. Основы, 3\_е издание. – Пер. с англ. – СПб: Символ\_Плюс, 2004.



## Раздел 4. Менеджмент

### Необходимость стратегического подхода к управлению рисками в коммерческой организации



*Вьонг Хью Бак*  
гр. 822-МЕН, МП «Финансовый менеджмент»  
РГЭУ (РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается необходимость стратегического подхода к управлению рисками в коммерческой организации. Дано определение стратегического управления предприятием, место в нем риск-менеджмента и представлено основные концепции модели интегративной структуры управления рисками на предприятии.

#### ABSTRACT

This article considered the necessary of strategic approach to risk management in a commercial organization. Provided a definition of the strategic management of the enterprise, the place of risk management in it, and the main concepts of the COSO ERM framework.

**Ключевые слова:** стратегический подход, риск-менеджмент, риск, менеджмент, интегративная структура.

**Keywords:** strategic approach, risk management, risk, management, COSO ERM framework.

Современная экономика характерна многообразием и возрастающей сложностью рыночных условий, интенсивностью и динамизмом хозяйственных процессов. В этом контексте требуется в организациях максимальное использование всех возможностей и резервов для выполнения всех возложенных на их функции. Для этого стратегические аспекты деятельности организаций представляют собой первый план в ходе их функционирования. В рамках этой глобальной проблемы важно сформулировать четкое представление о стратегии организации, необходимо установить экономическую природу, принципы, компоненты стратегии и уровни ее реализации.

На современном этапе одним из главных требований в процессе функционирования предприятий страны становится стратегическое видение путей их развития, которые позволяют обеспечивать устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе. Без стратегического подхода невозможно управлять предприятием для достижения поставленной цели. Суть этого подхода состоит в том, что стратегия рассматривается как инструмент управления. В свою очередь, управление предприятием – это совокупность управленческих решений всех уровней и разделяются на тактические и стратегические.

Стратегическое управление предприятием – это процесс реализации стратегий развития, обеспечивающих достижения миссии и целей бизнеса с использованием всех внутренних и внешних возможностей в соответствии с приемлемым уровнем риска. На практике, существование бизнеса всегда сопровождается с рисками. Следовательно, на всех этапах процес-

са стратегического управления нужно предусмотреть идентификацию, классификацию и разработку мер по учету влияния всех видов риска на результат деятельности предприятия. Риск присутствует в любой сфере человеческой деятельности. С точки зрения предпринимательской деятельности риск рассматривается как экономическая категория. Практика учета рисков в деятельности предприятия и основные теории рисков, в первый раз разработана в 18 веке [1, с.10]. При этом, риск рассматривается как объект научного исследования. На первоначальном этапе, сформировался подход к пониманию предпринимательского риска, сложившийся в рамках классической теории предпринимательского риска и его экономического приложения. Утверждали, что риск – это неизбежная потеря или их математическое ожидание [3, с.16]. За тем теорию рисков изучали много другие ученые. Американский экономист А. Маршалл проводили исследование основных проблем экономических рисков, его труды узнались как общее положение неоклассической теории рисков, суть которой заключается в том, что предприниматель, отдавая предпочтения одному из альтернативных решений, должен руководствоваться двумя критериями: величиной ожидаемой прибыли и размерами ее возможных колебаний вокруг среднего значения [2, с.15]. По мнению экономиста Ф. Найта, риск – неопределенность и прибыль, в своей работе показывает взаимосвязь между двумя наличием предпринимательства – прибыль и риск [2, с.17]. Также как его утверждение о различии риска и неопределенности. В экономической литературе популярно суждение о риске и его четкого определения не существует. Однако все трактовки к пониманию риска связывают с понятием неопределенности. Неопределенность – это неотъемлемая характеристика объективной реальности и имманентна экономическим отношениям. Предположим ситуацию, когда иметься полная информация по всем экономическим процессам, явлениям, факторам, касающимся к управленческим решениям, то ситуация можно считается полной определённости. Наоборот, при наличии неполной определенности необходимо рассматривать факторы неопределенности при принятии управленческих решений.

Исходя из вышеуказанных обоснований о риске в процессе реализации стратегий, одной из существенных функций стратегического менеджмента являются формирование системы стратегический риск-менеджмент. Управления рисками необходимо охарактеризовать как подсистему управления организации, ориентированную на комплексный анализ рисков, связанных со всеми сторонами его деятельности, и разработку эффективных механизмов нейтрализации рисков в целях обеспечения устойчивого развития и повышения ее конкурентоспособности. Таким образом, нужно интегрировать стратегический план в риск-менеджмент, предприятию необходимо уделять больше внимания на управление рисками, связанными с созданием ценности. Кроме этого, не менее важен, чтобы на предприятии существовала совокупность руководящих принципов и методик для построения системы управления рисками, которые совет управляющих и директоров может использовать в целях способствовать интегрированию процесса управления рисками и реализации стратегии, которые позволяет создать и защищать ценности предприятия [5, с.21].

Разработку концепции управления рисками как части системы менеджмента начали международные инвестиционные банки в середине XX века. Становление финансового риск-менеджмента относят к 1973 году постольку, поскольку именно в это время происходит целый ряд событий: окончательное упразднение Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов [4, с.82]. В этом периоде зарождались в США консалтинговые услуги в сфере рейтингования и оценки риска. Тогда стали присваиваться первые квалификации «риск-менеджер». Однако понимание управления рисками как части системы менеджмента еще долго не было воспринято ни бизнес-сообществом, ни учеными. Так, в начале 1990-х годов риск-менеджмент в корпорациях был практически неотделим от понятия страхования. Говоря об управлении рисками, всегда делался упор на их оценке, идентификации и т.п. и мало внимания уделялось самому менеджменту. Только в последние годы ситуация начала меняться и риск-менеджмент стал неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления в целом ряде корпораций. К концу XX века риск-менеджмент был оформлен в отдельное направление и в экономической науке. Разработка методической рекомендации по организации системы управления

рисками занимается многими международными организациями. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) предполагает методiku по построению интегративной системы управления рисками в своей стандарте COSO-ERM Framework. В стандарте «COSO-ERM Framework», под управлением рисками организации понимается процесс, осуществляемый советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на выявление событий, которые могут влиять на организацию, и управление связанным с этими событиями риском, а также контроль того, чтобы не был превышен риск-аппетит организации, и обеспечивалась разумная гарантия достижения целей ее деятельности.

Концепция интегрированной структуры управления рисками – это ключевые принципы и компоненты управления рисками на предприятии, которые основаны на основе концепции стратегического менеджмента, ориентированная на достижение стратегических целей предприятия. Цели предприятия группируются по четырем категориям: Стратегический, операционный, отчетный и комплаенс. Конкретные цели могут накладываться на определенные категории, но эти четыре категории позволяют организации сосредоточиться на эти отдельные цели в процессе формирования целей стратегического управления рисками. COSO определяет стратегические цели как «цели высокого уровня, согласованные с поддержкой своей миссии». Эти стратегические цели являются ключевой стратегией организации. И внутренние и внешние события или сценарий, которые препятствуют способности организации достигать стратегические цели, являются стратегическими рисками. Этими рисками являются центр стратегического управления. При этом, стратегическое управление рисками является важной частью общего процесса организации системы управления рисками на предприятии. Так что, такое стратегическое управление не стоит отдельно от общей системы управления рисками, а является его критическим элементом. Поэтому формирование системы стратегического управления рисками становится все более актуальным для предприятия. Построение данной системы базируется на следующие основные принципы [5, с.22]:

–Стратегическое управления рисками – процесс идентификации, оценки и управления внутренними и внешними событиями и рисками, которые могут препятствовать предприятие достигает стратегические цели.

–Конечной целью стратегического управления рисками являются создание и защита интересов акционеров и ценности заинтересованных сторон.

–Стратегическое управление рисками это основной компонент общего процесса управления рисками организации.

–Субъектами стратегического управления рисками являются совет директоров и менеджеры разного уровня предприятия.

– Стратегическое управление рисками требует стратегического подхода к определению рисков и рассмотрению того, как внешние и внутренние события или сценарии могут оказывать влияние на способность организации достигать своих целей.

– Это непрерывный процесс, который должен быть включен в стратегию предприятия.

Таким образом, в условиях современной экономики при высоком уровне конкуренции, система управления рисками и стратегический риск-менеджмента предоставит предприятию инструменты, обеспечивающие его конкурентоспособность. Стратегическое управление рисками сосредоточено на наиболее значительных рисках, которым нужно уделить внимания исполнительному руководству предприятия, что поможет предприятию избегать неправильных стратегических решений, и укрепить свою позицию на рынке.

#### **Библиографический список**

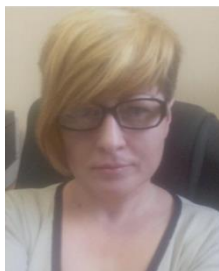
1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-центр, 2010. – С.10.
2. Богданова А.Е. Управление финансовыми рисками на предприятиях по производству пищевых продуктов: Дисс. к.э.н. / ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет». – Волгоград, 2014. – С.15.

3. Поспелов Р.Р. Экономико-правовой подход к определению предпринимательской риска // Право и экономика – 2013. – №10. – С.16-20.
4. Хмыров Вячеслав Викторович Управление рисками: современные международные стандарты // Социально-политические науки. 2013. №2 С.82-85.
5. Mark L. Frigo and Richard J. Anderson What is strategic risk management // Strategic management. – 2011. – April. – с.21-22, с.61.
6. <http://www.coso.org> – Сайт Комитета организаций-спонсоров Комиссии Тредвея

### **Региональная поддержка объектов малого и среднего бизнеса, работающих в инновационной сфере**



***Жилина Наталья Сергеевна***  
гр. МЕН-811, МП «Инновационный менеджмент»  
РГЭУ (РИНХ)



***Гончарук Наталья Викторовна***  
гр. БИН-811, МП «Бизнес-информатика»  
РГЭУ (РИНХ)

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена изучению подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» осуществляемой в рамках государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика». Подведены основные итоги подпрограммы на данном этапе ее реализации. На основе проведенного анализа можно сказать о результативности программы, а также о ее практической значимости для экономики региона.

#### **ABSTRACT**

This article is devoted to the study of the subprogram "Development of small and medium-sized businesses" carried out within the framework of the state program of the Rostov region "Economic development and innovative economy". The main results of the subprogram are summarized at this stage of its implementation. Based on the analysis we can say about the effectiveness of the program, as well as its practical importance for the economy of the region.

**Ключевые слова:** предпринимательство, инновации, подпрограмма, экономическое развитие.

**Keywords:** business, innovation, program, economic development.

В современной России роль инноваций в сфере малого и среднего предпринимательства значительно возросла. Причины повышенного интереса лежат на поверхности: сложная внешнеполитическая ситуация, экономические санкции, серьезное падение рубля, нестабильная внутренняя налоговая политика.

В вопросах решения поддержки малого и среднего предпринимательства необходимо выделить два подхода: исторический – используя накопленный опыт всеми рыночными экономистами по формированию малого предпринимательства; и инновационный – заключается в ориентации развития экономики страны на активизацию инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей, являющихся двигателями развития экономики. Остановимся подробнее на втором подходе. На сегодняшний момент в Ростовской области реализуется подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» в рамках государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика». Сроки проведения – 2013–2020 гг.

Основными задачами программы является: обеспечение доступности финансовой, имущественной, образовательной и информационно-консультативной поддержки; сокращение издержек, связанных с государственным регулированием; совершенствование системы налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства [1]. Развитие малого и среднего предпринимательства в Ростовской области полностью зависит от экономики страны в целом. Правительство Донского края оказывает поддержку в этой сфере. Поэтому ожидаемыми результатами авторы программы видят упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности; повышение доступности финансирования для субъектов МСП; создание системы организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП, основанной на единых требованиях их деятельности. Такие результаты можно назвать качественным выражением. В количественном выражении планируется увеличить число предпринимателей в расчете на 1 тыс. человек населения Российской Федерации с 42,2 единицы в 2012 году до 52,7 единицы в 2020 году. Объем бюджетных ассигнований составляет 172243046,9 тыс. рублей.

На реализацию мероприятий подпрограммы в 2014 году из бюджета было выделено 842,7 млн. рублей. Фактическое освоение средств составило 815,8 млн. рублей (96,8%). Посредством реализации данной подпрограммы были достигнуты следующие хорошие результаты, в том числе:

- оказана прямая финансовая поддержка в объеме 208,8 млн. рублей 359 субъектам малого и среднего предпринимательства;
- предоставлены субсидии 55 муниципальным образованиям Ростовской области на мероприятия муниципальных программ содействия предпринимательству в сумме 235 млн. рублей;
- оказано более 47 тысяч бесплатных консультационных услуг предпринимателям, а также гражданам, желающим организовать собственное дело;
- проведено 52 мероприятия по вопросам развития малого и среднего предпринимательства: конференции, семинары, «круглые столы», мастер-классы, тренинги;
- разработано 16 методических пособий для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- размещен в средствах массовой информации 71 материал;
- создано 150 субъектов малого и среднего предпринимательства [4].

На государственную помощь в рамках подпрограммы могут рассчитывать: юридические лица индивидуальные предприятия, которые зарегистрированы и работают на территории Ростовской области; организации не имеющие задолженностей по заработной плате и перед налоговыми органами; минимальный предел средней заработной платы для юридических лиц – не ниже 1,5 величины прожиточного минимума, для индивидуальных предпринимателей – не ниже 1 прожиточного минимума. Также предпринимателям будут возмещены затраты, понесенные после 1 января того года, в который подана заявка на получение субсидий. Но в этой среде есть и исключения: начинающие предприниматели, инноваторы и те, кто берет деньги на создание центров времяпровождения детей. Для последних размер субсидий составляет 85% от обоснованных и документально подтвержденных затрат, понесенных в период с 1 сентября года, который предшествует году подачи заявки.

Субсидии на создание центров времяпровождения детей – один из инновационных видов поддержки малых и средних предприятий. В прошлом году на эти цели выделено 12 млн. рублей. Для того, чтобы в нынешнем году эта форма поддержки была более активно востребована предпринимателями, критерии отбора были несколько снижены.

Средний и малый бизнес в Ростовской области непосредственно зависит от внутренней экономики страны. Можно сказать, что он ведет конкурентную борьбу как внутри области, так и с крупными зарубежными и отечественными предприятиями. При этом остро нуждается в активной государственной поддержке для защиты своих интересов и прав непосредственно на внутреннем рынке России. Эти мероприятия запланированы в расчете на то, что инновационное развитие России будет осуществляться по пути «догоняющего развития», так как развитие развивающихся рыночных экономик определяют процессы создания и поддержки государством малых форм экономики.

В заключение хотелось бы отметить, что в условиях экономического кризиса именно малое предпринимательство становится наиболее перспективной сферой развития экономики, так как именно эта сфера является наиболее гибкой и способна приспособиться к настоящим обстоятельствам.

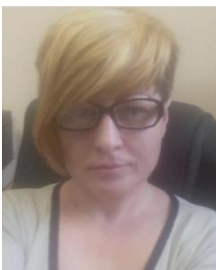
### **Библиографический список**

1. Государственная программа Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 25.09.2013 № 599.
2. Епифанова Т.В. Влияние государственного регулирования предприятий деятельности на устойчивость развития предприятий малого и среднего предпринимательства//Т.В. Епифанова. – Ростов-на-Дону, 2014. – с.117.
3. Интернет-портал «Академик» // <http://dic.akademik.ru>.
4. Официальный портал Правительства Ростовской области // <http://special.donland.ru>.

## **Роль долгосрочного финансирования в развитии российских предприятий**



***Жилина Наталья Сергеевна**  
гр. МЕН-811, МП «Инновационный менеджмент»  
РГЭУ (РИНХ)*



***Гончарук Наталья Викторовна**  
гр. БИН-811, МП «Бизнес-информатика»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье раскрыта роль, которую играет долгосрочное финансирование в процессе существования и развития российских предприятий. А также описаны проблемы, существующие в сфере долгосрочного финансирования.

## ABSTRACT

The article reveals the role that long-term financing plays in the process of the existence and development of Russian enterprises. And also describes the problems that exist in the field of long-term financing.

**Ключевые слова:** долгосрочное финансирование, собственный капитал, фондовый рынок, привлеченные средства, кредит, корпоративные облигации, эмиссия акций, лизинг

**Keywords:** long-term financing, equity capital, stock market, raised funds, credit, corporate bonds, issue of shares, leasing

Каждое динамично развивающееся предприятие вынуждено регулярно принимать решение о модернизации основных производственных фондов и приобретении новых, которые обычно являются дорогостоящим видом активов, имеющим долговременную ценность, и поэтому могут быть профинансированы только за счет долгосрочных финансовых ресурсов. На российских предприятиях по данным Федеральной службы государственной статистики степень износа основных фондов в промышленности имеет тенденцию к росту (с 39,3 % в 2000 г. до 48,2 в 2013 г.) [4] Соответственно перед менеджером предприятия встает вопрос о долгосрочных источниках финансирования.

Предприятия могут использовать для долгосрочного финансирования собственные средства и привлеченные средства. Выбор между внутренними и внешними источниками финансирования во многом зависит от рентабельности производственной деятельности: чем выше рентабельность, тем менее предприятие полагается на внешние источники [1, с. 98]. Собственные возможности финансирования оказываются, как правило, недостаточными для решения стратегических задач развития бизнеса и реализации новых инвестиционных проектов. Большинство предприятий не может получать достаточно прибыльных денежных потоков от своей деятельности, чтобы позволить себе функционировать без привлечения средств на финансовых рынках. Лишь единицам преуспевающих фирм (в нефтяной, газовой промышленности, в отраслях связи и некоторых других) удается осуществлять самофинансирование проектов собственного развития. В долгосрочной перспективе предприятие может получить определенные выгоды за счет реинвестирования прибыли, формирования оптимальной амортизационной политики и оптимизации управления основными фондами (реструктуризация, продажа вспомогательных производств, убыточных направлений деятельности и неэффективно используемых основных фондов). Однако возможности внешнего финансирования намного превосходят внутренние источники как по объемам, так и по предоставляемым возможностям [1, с. 14].

На практике не только крупные, но и мелкие и средние предприятия прибегают к разнообразным источникам внешнего финансирования, в том числе к банковским кредитам, заимствованию средств на финансовых рынках, лизингу и т.д. Окончательный выбор источников финансирования зависит от организационно-правовой формы и размера предприятия, природы его рынков, отрасли и сферы деятельности, технологических особенностей производства и других факторов.

Долгосрочное развитие отечественных предприятий имеет стратегическое значение для российской экономики. Последние события в экономике России, обусловленные в значительной степени внешнеполитической ситуацией, еще в большей степени обострили вопросы привлечения финансовых ресурсов предприятиями.

Современной российской банковской сфере характерна нехватка долгосрочных ресурсов. Наиболее популярные методы по созданию подобных ресурсов – безотзывные вклады, расширение гарантий по вкладам, предоставление банкам долгосрочных депозитов Министерства финансов РФ и Банка России. Тогда как зарубежные банки привлекают долгосрочные ресурсы с финансовых рынков и от финансовых институтов (пенсионных фондов, стра-

ховых компаний, управляющих активами). Собственно неразвитость альтернативных финансовых посредников является главной причиной проблем с долгосрочными ресурсами российских коммерческих банков, что отражается непосредственно на долгосрочном кредитовании российских предприятий [3, с. 12]. До введения западных санкций корпорации и банки компенсировали нехватку долгосрочных ресурсов внешними займами. По данным Центрального банка внешний долг банков и компаний на 01.07.2014 г. составил 650 млрд. долларов [12]. В этих условиях актуальным становится обращение к азиатскому рынку как альтернативному источнику финансирования.

Если рассматривать российскую специфику, то можно выделить еще ряд внешних и внутренних проблем. К внешним ограничениям можно отнести неразвитость фондового рынка, особенности правового регулирования, доступность иных источников финансирования. К внутренним факторам – неготовность большинства предприятий к IPO, настороженное отношение собственников к возможным издержкам «прозрачности», опасения потери контроля и т.п. Раскрытие информации при IPO требуется в значительно большем объеме, чем при получении различных видов займов. В то же время в силу сформировавшегося правового климата и сложившейся деловой практики (преобладание закрытых сделок, «серые» схемы расчетов и оптимизации налогообложения, непрозрачная структура бизнеса) многие российские предприятия весьма болезненно реагируют на требование «прозрачности».

Также значительной проблемой является то, что в современной ситуации российский фондовый рынок оказался в заложниках у геополитики. В условиях бегства из страны западных инвесторов он, по сути, оказался ограничен внутренними ресурсами. Западные инвесторы в последнее время с большой осторожностью оценивают перспективы вложения средств в российскую экономику и отечественный фондовый рынок [5]. Геополитическая напряженность, стагнация в экономике, западные санкции отпугивают иностранцев.

Таким образом, можно сделать вывод, что любое предприятие с «долгоиграющими» целями нуждается в долгосрочных источниках финансирования. Однако, на данном этапе развития российской экономики, получение такого финансирования ввиду самых разных проблем затруднено.

### **Библиографический список**

1. Ивашковская И.В. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании // Корпоративные финансы. 2012. № 1(21). С. 14-23.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Учебник / Брейли Р., Майерс С.- 2-е изд., пер с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. -1008 с.
3. Матовников М.Ю. Банковская система России и долгосрочные ресурсы // Деньги и кредит. 2013. №5. С. 11-20.
4. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#) – сайт Федеральной службы государственной статистики
5. <http://www.cbr.ru/> – сайт Центрального банка Российской Федерации.
6. [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/) – сайт Центрального банка Российской Федерации.
7. <http://www.elitarium.ru/> – сайт Центра дистанционного образования.
8. [http://www.icss.ac.ru/macro/index\\_year.php?id=4](http://www.icss.ac.ru/macro/index_year.php?id=4) – сайт Института комплексных стратегических исследований.

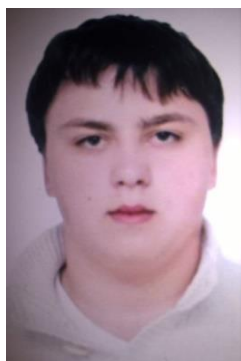


## Раздел 5. Государственное и муниципальное управление

### К вопросу о совершенствовании управления системой социальной защиты населения



*Третьякова Елена Владимировна*  
811-ГМУЗ, МП «Управление государственными проектами и программами»  
РГЭУ (РИНХ)



*Лысенко Григорий Андреевич*  
822-ГМУЗ, МП «Управление государственными проектами и программами»  
РГЭУ (РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы, управления социальной защитой населения с учетом фактического состояния демографической и миграционной ситуации в Российской Федерации, исследуются направления реформирования системы социальной защиты населения и повышения эффективности ее функционирования.

#### ABSTRACT

In article problems, managements of social protection of the population taking into account actual state of a demographic and migratory situation in the Russian Federation are considered., the directions of reforming of system of social protection of the population and increase in efficiency of her functioning are investigated.

**Ключевые слова:** управление системой социальной защиты населения; социальная сфера; образование; здравоохранение; социальные работники; социальное обслуживание населения; кадровое обеспечение; учреждения социального обслуживания населения; система подготовки кадров; система социальных стандартов.

**Keywords:** management of system of social protection of the population; social sphere; education; health care; social workers; social service of the population; staffing; institutions of social service of the population; system of training; system of social standards.

В современных условиях одним из наиболее важных критериев развитости государственных и общественных институтов является уровень развития социальной сферы государства, в частности, социальной защиты его граждан. Состояние системы социальной защиты населения в современном мире сегодня во многом предопределяет уровень экономического, социального и культурного развития государства и общества.

Система социальной защиты населения направлена на улучшение качества его жизни, снижение социальной напряженности в обществе, уменьшение неравенства между социальными стратами, т.е. различными социальными группами населения. Эффективная система социальной защиты населения по многом определяет степень удовлетворенности общества существующей экономической и социальной политикой государства и носит долгосрочную направленность.

Исследование современных проблем формирования эффективной системы социальной защиты населения, на наш взгляд, следует начать с разграничения ключевых понятий. В современной научной литературе во многих случаях систему социальной защиты населения принято отождествлять с понятием «социальная сфера». Однако последнее представляется более широкими охватывает огромное количество направлений, таких как образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, семейная и молодежная политика, культура, общественные связи, труд и занятость, социальная защита населения. При этом социальная защита населения тесно связана с другими структурными составляющими социальной сферы. Посредством услуг, оказываемых медицинскими работниками всем категориям социально незащищенных граждан, система социальной защиты связана с отраслью здравоохранения; работники системы образования участвуют в оказании соответствующих услуг детям-сиротам, детям – инвалидам и т.д. Определенное влияние на систему социальной защиты населения оказывают ЖКХ, строительство жилья, правовая сфера.

Таким образом, система социальной защиты населения, с одной стороны, является неотъемлемой составляющей социальной сферы, но при этом с другой стороны, она неразрывно связана со всеми остальными ее структурными элементами.

Система социальной защиты населения представляет собой комплекс мер по обеспечению достойного уровня жизни для отдельных категорий наименее защищенных граждан и оказанию им с этой целью широкого спектра социальных услуг. Перечень категорий таких граждан достаточно обширен. К их числу могут быть отнесены ветераны Великой Отечественной войны, пенсионеры (люди пожилого возраста и престарелые), в том числе военные пенсионеры, инвалиды, несовершеннолетние дети, а также дети имеющими задержки в развитии, дети, оставшиеся без попечения родителей, потерявшие кормильца, граждане, находящиеся в трудной жизненной ситуации, и другие.

В настоящее время перед системой социальной защиты населения в Российской Федерации стоит ряд серьезных задач, обусловленных необходимостью решения актуальных проблем. В их числе, в частности, – ускорение процесса старения российских граждан при одновременной тенденции замедления роста числа лиц трудоспособного возраста. В долгосрочной перспективе это может привести к невозможности трудоспособного населения обеспечить функционирование системы пенсионного обеспечения на необходимом уровне. Другой проблемой является высокий удельный вес инвалидов (десятая часть) в общей численности населения страны, что обусловлено в том числе и особенностями исторического развития России, ее многократным участием в военных действиях, конфликтах, а также террористическими актами. Еще одной негативной тенденцией является высокая доля работающих пенсионеров в общей доли работающего населения, поскольку пенсионного обеспечения недостаточно для сохранения достойного уровня жизни этой категории граждан. В этих условиях задачей повышения эффективности системы социальной защиты населения приобретение ею адресного характера, что и происходит в России в последние годы. Система должна быть нацелена на решение проблем конкретного гражданина, на обеспечение доступности и прозрачности расходов, направляемых на реализацию мероприятий в сфере социальной защиты населения путем детализации расходов в структуре расходов бюджетов всех уровней.

Одним из направлений совершенствования системы социальной защиты в Российской Федерации, на наш взгляд, представляется стимулирование участия в ее развитии коммерческих организаций, которое в значительно меньшей степени свойственно нашей стране, чем бюджетное финансирование. В России отсутствует система действенных рычагов взаимо-

действия государства и частного бизнеса в области социальной сферы, слабо развита корпоративная социальная ответственность. Решением этих проблем может стать как повышение необходимого уровня экономического и интеллектуального развития общества, так и законодательное закрепление инструментов взаимодействия власти и бизнеса при активной поддержке государства.

Существенной проблемой также является высокий уровень износа материально-технической базы учреждений системы социальной защиты населения, старение кадров, работающих в социальной сфере, отток молодежи и квалифицированных специалистов в другие, более высокооплачиваемые сферы деятельности. Общий уровень износа основных фондов в данной отрасли практически по 90% основных фондов достигает 70%, а в ряде субъектов Российской Федерации этот показатель еще выше. Поэтому одной из важных задач государственной политики в области создания эффективной системы социальной защиты населения сегодня становится изменение парадигмы развития этой системы, ее глубокое реформирование.

Существует ряд серьезных проблем и в системе управления социальной защитой населения. Это, в частности, ограниченность бюджетных ресурсов в сочетании с ростом количества лиц, нуждающихся в социальной поддержке государства. В условиях ухудшения экономической ситуации в стране вследствие введения экономических санкций против России со стороны зарубежных государств в стране растет безработица, растет инфляция, что приводит к росту цен в том числе и на товары первой необходимости, повышаются тарифы ЖКХ. Следствием становится рост социальной стратификации и увеличение разрыва между богатыми и бедными гражданами России. Количество социально незащищенных слоев населения растет, что обуславливает необходимость их государственной поддержки.

Еще одной серьезной проблемой сегодня стал рост миграционных потоков из стран, имеющих общую границу с Россией. Как правило, приезжающие в Россию мигранты являются наименее обеспеченными людьми, ищущими работу. Такие граждане также попадают под категорию социально незащищенных, и Российская Федерация вынуждена осуществлять социальную поддержку указанной категории лиц.

В результате растет нагрузка на бюджеты всех уровней и это заставляет органы власти осуществлять более эффективное управление и распределение финансовыми ресурсами.

Одновременно возрастают профессиональные требования к социальным работникам как к людям, чья работа связана не только с оказанием социальных услуг гражданам по установленным законодательством перечням, но и с определенной спецификой, обусловленной количеством категорий нуждающихся в социальной защите граждан, их возрастным и гендерным составом, множественностью национальностей, вероисповеданий, дифференциации по уровню доходов и т.д. Это означает, что социальный работник должен иметь глубокие знания по достаточно широкому спектру вопросов, уметь строить взаимоотношения с гражданами вне зависимости перечисленных выше характеристик, быть толерантным, обладать психологической устойчивостью. Современный социальный работник должен знать основы оказания экстренной медицинской помощи и уметь при необходимости применять их, обладать правовыми знаниями в области защиты законных прав и интересов соответствующей категории граждан, знать основы психологии, то есть, фактически, обладать знаниями по всем вопросам жизнедеятельности определенной группы обслуживаемых лиц и быть в курсе постоянных изменений законодательства. Это предполагает необходимость повышения требований как к уровню образования и квалификации самих социальных работников, так и руководителей учреждений социального обслуживания.

Значительную роль в решении задач повышения эффективности управления системой социальной защиты населения, на наш взгляд, может сыграть формирование механизма государственно-частного партнерства в сфере социальной защиты населения. В последнее время интерес к развитию негосударственного сектора в сфере социальной защиты населения усилился как со стороны бизнеса, так и некоммерческих организаций. С 1 января 2015 года

вступил в силу Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации, предусматривающий привлечение малого и среднего бизнеса, а также некоммерческих общественных организаций в сферу оказания социальных услуг. Организациям негосударственного сектора, оказывающим социальные услуги, Законом предусматривается государственная поддержка организациям частного сектора, осуществляющим оказание социальных услуг населению, в виде компенсации их предоставления, а также грантов на конкурсной основе, что будет способствовать развитию конкуренции в данной сфере и улучшению качества предоставляемых услуг.

#### **Библиографический список**

1. К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. Экономикс, принципы, проблемы и политика. М.: Инфра-М, 2006, 940 с.
2. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
3. Шмыков А.Ю., Павлова И.В. Особенности и некоторые проблемы управления системой социальной защиты населения (на примере Московского региона) // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №6 (2015)

## Раздел 6. Зарубежное регионоведение

### Политика мягкой силы как фактор распространения китайского языка



*Зубарева Наталья Павловна*

*гр. РЕГ-811, МП «Социально-экономическое развитие стран  
Восточной Азии»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

Широкое распространение китайского языка в последние годы обусловлено не только объективной необходимостью, продиктованной развитием международных отношений в различных сферах, но также и целенаправленной политикой китайского руководства, призванной способствовать расширению сферы влияния китайской культуры во всём мире в рамках политики «мягкой силы».

#### ABSTRACT

The wide spread of the Chinese language in recent years is caused not only by an objective necessity dictated by the development of international relations in different spheres, but also by a deliberate policy of the Chinese leadership contributing to the expansion of the sphere of influence of Chinese culture throughout the world under the policy of "soft power."

**Ключевые слова:** китайский язык; китайская культура; политика «мягкой силы»; Институт Конфуция; политика реформ и открытости

**Keywords:** the Chinese language; Chinese culture; the soft power policy; Confucius Institute; the policy of reform and opening

Последние десятилетия охарактеризовались широким распространением китайского языка и культуры по всему миру. Причины этого явления достаточно разнообразны. С одной стороны, важной причиной выступает объективно обусловленная необходимостью в упрощении коммуникации в условиях быстрого развития международной торговли и межкультурного обмена в различных сферах. С 1970-х годов, когда Китай начал проводить политику реформ и открытости, намного повысилась потребность в иностранных специалистах, владеющих китайским языком как на бытовом уровне, так и на уровне профессионального общения. В настоящее время бизнесмены практически всех стран мира сотрудничают с китайскими компаниями, поэтому владение китайским языком значительно упрощает процесс переговоров и дальнейшего сотрудничества, позволяя отказаться от услуг переводчика и увеличить степень взаимопонимания между сторонами. С другой стороны, правительство Китая принимает различные меры для всяческого продвижения китайского языка и китайской культуры за границей. Сглаживание культурной пропасти между западной и китайской цивилизациями способствует тому, что мировая общественность становится более лояльной к Китаю, появляется заинтересованность и снижается психологический барьер, препятствующий развитию межкультурных связей. Прежде всего, подобные положительные тенденции проявляются в экономической сфере. Товарная торговля неизбежно требует в том числе и межличностного общения между иностранными контрагентами. Кроме того, стабилизация обстановки в КНР способствовала развитию въездного туризма, однако языковой барьер определённым образом сказывается на мотивации иностранных туристов. Принимая во вни-

мание, что подавляющее количество китайцев практически не владеют английским как языком международного общения, то продвижение китайского языка за рубежом способно в значительной степени мотивировать иностранцев к посещению Китая с туристическими, рабочими или образовательными целями.

Таким образом, начиная с последней четверти XX века КНР делает очевидную ставку на экономическое развитие в условиях избегания военных конфликтов, что составляет основную идею т.н. политики «мягкой силы». Это такая форма внешнеполитической стратегии, которая предполагает способность добиваться желаемых результатов на основе добровольного участия, симпатии и привлекательности, в отличие от «жесткой силы», которая подразумевает принуждение. Автор термина, американский политолог Джозеф Най, утверждает, что язык и культура страны являются основополагающими элементами «мягкой силы», которая играет ключевую роль в международных отношениях, влияя прямо либо косвенно на мировые политические и деловые связи [6, с. 34-36]. Очевидно, что именно данной стратегии и придерживается китайское руководство, активно продвигая китайский язык во всём мире.

Концепцию «мягкой силы» можно проследить во многих культурах. Классическим примером проявления «мягкой силы» в межличностных отношениях является использование женского шарма и привлекательности, в отличие от мужской физической силы. В русском языке данное противопоставление приблизительно отражено в понятии «кнута и пряника», где пряник является своеобразным инструментом «мягкой силы». Однако традиционно стратегия применения метода «пряника» не рассматривалась в контексте использования культурных ценностей для установления власти либо усиления собственного влияния на мировой арене. В китайской же культуре предвестником разработки концепции «мягкой силы» именно в политической сфере является философ Лао-цзы, творчество которого относится к VII веку до н.э. Ему приписывают высказывание «В мире нет ничего, что было бы слабее и нежнее воды, но она может разрушить самый твёрдый предмет» [5, с. 178]. Именно Лао-цзы впервые рассмотрел данный принцип применительно к сфере внутренней и внешней политики государства.

В настоящее время очевидно, что правительство Китая последовательно реализует концепцию «мягкой силы» в своей информационной политике. Так, в сентябре 2004 года на IV Пленуме ЦК КПК была выдвинута задача проекции китайской культуры вовне: «Укреплять комплексную силу культуры Китая. Продвигать китайскую культуру, ещё лучше выходить в мир, повышать её международное влияние» [4, с. 11]. Впервые сам термин «мягкая сила» был упомянут китайским руководством в докладе ЦК 17-го съезда КПК [3].

Конкретные меры по реализации данной стратегии включают в себя ряд направлений. Так, в Пекине уже довольно долго работает Китайский центр зарубежного китаеведения (中国海外汉学中心), который способствует развитию исследований в сфере теоретического китаеведения как в Китае, так и за рубежом, а также финансирует научные программы иностранных учёных, в том числе и российских специалистов [1]. Пекинское государственное издательство активно публикует учебно-методические и иные материалы для студентов, изучающих китайский язык как иностранный, а также соответствующие пособия для иностранных преподавателей китайского языка.

Другим важным направлением работы является создание за рубежом культурных центров, получивших название Института Конфуция (孔子学院). Основные задачи, которые ставит перед собой Институт Конфуция, заключаются в проведении научных конференций и иных мероприятий, продвижение китайского языка и китайской культуры во всём мире, проведение квалификационного экзамена на уровень владения китайским языком (HSK), а также организация стажировок для студентов, изучающих китайский язык, в различных университетах КНР, в том числе обучение в магистратуре по программе «Преподавание китайского языка как иностранного».

Первые филиалы Института Конфуция стали открываться в 2004 году, и к настоящему времени их количество превышает 350 [2]. По оценке Института Конфуция, сейчас более 40

миллионов человек во всём мире изучают китайский язык как иностранный [там же]. В России на данный момент действует более двадцати филиалов Института Конфуция. Они идут навстречу объективно возросшим потребностям деловых и профессиональных кругов в наличии специалистов по Китаю, владеющих китайским языком в достаточной для устного общения степени. Проведение международных экзаменов HSK ежегодно позволяет сотням российских студентов не только объективно оценить свой уровень владения китайским языком, но также и облегчить получение работы в Китае, а также выиграть ежегодные гранты китайского правительства на бесплатное обучение в Китае на протяжении одного, двух либо четырёх семестров.

Если рассматривать популяризацию китайского языка на примере Ростовской области, то статистика показывает очевидное увеличение количества изучающих китайский язык как иностранный. В Ростовской области единственным университетом, ведущим подготовку специалистов по Восточной Азии со знанием китайского языка, является РГЭУ (РИНХ). Специальность «Регионоведение» (с 2011 года – направление «Зарубежное регионоведение») была открыта здесь ещё в 2004 году. Данные по количеству студентов, выбравших при поступлении изучение китайского языка, можно представить следующим образом (рис. 1):



**Рисунок 1. Динамика роста количества регионоведов РГЭУ (РИНХ), выбирающих изучение китайского языка**

Из приведённых выше данных видно, что на протяжении последних десяти лет наблюдается значительный рост количества студентов-регионоведов, изучающих китайский язык. С 2009 года китайский язык также доступен для изучения как второй иностранный и для студентов направления «Перевод и переводоведение». Кроме того, в г. Ростове-на-Дону действует несколько языковых курсов, также предлагающих изучение китайского языка, ежегодно открываются соответствующие программы различных языковых школ.

Следует добавить, что с 2015 года в Ростове-на-Дону под эгидой Института Конфуция Калмыцкого государственного университета регулярно проводятся квалификационные экзамены HSK. По результатам этих экзаменов в 2016 году студентами РГЭУ (РИНХ) были выиграны первые гранты на бесплатное обучение в Тяньцзиньском университете (КНР).

Выступая, несомненно, результатом возрастания объективной потребности в специалистах со знанием китайского языка в целях межкультурной коммуникации в различных сферах деятельности, значительное распространение китайского языка по всему миру является также и продуктом политики «мягкой силы» китайского руководства, направленной на развитие добровольного участия и принятия китайской культуры по всему миру в целях продвижения национальных интересов Китая.

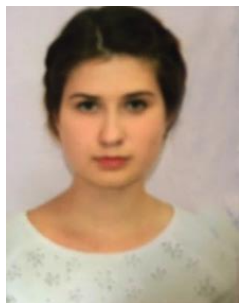
### **Библиографический список**

1. Загребнов Е. Триста лет китайского языка в России // Женьминь жибао – 2010, 30 апреля – режим доступа к изд.: <http://russian.people.com.cn/31517/6969230.html>
2. Институт Конфуция. Официальный сайт – режим доступа к изд.: <http://www.hanban.edu.cn/>
3. Китайские эмигранты и этнические китайцы за рубежом и китайскоязычные СМИ уделяют пристальное внимание созыву 17-го съезда КПК // Синьхуа/Жэньминь Жибао – 2007, 18 – режим доступа к изд.: <http://russian.people.com.cn/31521/6285496.html>
4. Китинов, Б.У. Китай: религиозно-духовный дискурс цивилизационного ресурса государства // Мир и политика. – 2011. – №10. – С. 11-13.
5. Ян Хин-шун. Дао Дэ Цзин / Древнекитайская философия. – М.: Мысль, 1972.
6. Nye, Joseph S. Soft Power. The Means to success in world politics // N.Y. Public Affairs, 2004.



## Раздел 7. Лингвистика и журналистика

### Анализ дизайна деловых российских СМИ



*Волошина Алена Александровна*  
гр. 811-ЖУР, МП «Деловая журналистика»  
РГЭУ (РИНХ)



*Лисица Вероника Эдуардовна*  
гр. 811-ЖУР, МП «Деловая журналистика»  
РГЭУ (РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

В данной научной работе исследуется дизайнерская политика деловой прессы. В результате анализа авторы определили основные черты, присущие современным деловым изданиям.

#### ABSTRACT

In this scientific work, the design policy of the business press is investigated. As a result, analysts identified the main features inherent in modern business publications.

**Ключевые слова:** дизайн, стиль, СМИ, деловая пресса, газеты.

**Keywords:** design, style, media, business press, newspapers.

Авторы данной работы проанализировали дизайн региональной и федеральной прессы, выделили характерные черты, особенности и различия в их оформлении, а также проследили динамику и последние тенденции рынка деловых СМИ. Для исследования были выбраны печатные издания «Экономика и жизнь» и «Деловая газета.Юг».

В эпоху бурного роста и развития технологий, в частности сети «Интернет», которая для многих стала основным источником информации, печатные СМИ уступили свое первенство телевидению. В новых условиях рыночных отношений печатным изданиям приходится нелегко: необходимо заботиться не только о качественном содержательном наполнении, но и привлекательности и представительности газеты или журнала. Для обеспечения своим изданиям прочной позиции среди печатной продукции, редакторы уделяют особое внимание их дизайнерскому решению.

Один из наиболее известных мировых дизайнеров-верстальщиков Марио Гарсиа отметил, что высокое качество в газетном оформлении – это аккуратное и умышленное соединение текста с визуальными элементами, такими как шрифт, фотография, цветная иллюстрация, информационная графика и "белые пятна". В случае если это соединение выполнено

должным образом, тогда совокупность элементов привлечет читателей и преподнесет им информацию наиболее эффективно. Однако следует помнить, что хороший и эффективный дизайн – это прежде всего функциональный дизайн, который никогда не жертвует удобочитаемостью текста, помогает читателю лучше ориентироваться на страницах издания, раскрывает смысл статьи и привлекает к ней внимание. Кроме того, дизайн – это процесс, а не продукт, и он должен быть незаметным. Начинается он с внимательного рассмотрения самых простых элементов, таких как определенные пробелы между колонками, заголовки и текст, фотографии и подписи к ним. [1, с. 97]. Постоянство в использовании элементов дизайна является ключевым в создании и осуществлении успешного оформления издания. Так «Деловая газета. Юг» в своем оформлении использует однотипные элементы поясняющего комплекса (врезы), шестиколоночную разверстку, фото экспертов в круглой раме, цветные подложки в рубриках «Мнения» и «Справки», декоративные элементы (линейки, плашки). «Экономика и жизнь» верстается в четыре-пять колонок, использует буквицы, серый цвет, авторские подписи в колонтитулах, различные линейки. Кроме того, на страницах обеих газет присутствуют как постоянные, так и сменные рубрики и колонки.

Отлично выполненный дизайн также способствует более легкому чтению и пониманию. Самым важным фактором в выборе шрифтов для текста и заголовков, для подписей, врезок и целых полос является четкость, логика и последовательность. Исследование показывает, что наиболее удобочитаемым для человека является шрифт с засечками, а не рубленый шрифт, который не имеет подобных элементов. Специалисты, занимавшиеся изучением функций человеческого глаза, выяснили, что сетчатка глаза "улавливает" засечки букв, как будто она цепляется за ручки. Глаз и, следовательно, мозг намного быстрее идентифицируют букву с засечками, нежели без них. «Деловая газета. Юг» использует малогабаритную шрифтовую политику. Для основного текста, лида и подписей используется фурнитура с засечками, для заголовков и врезок – рисованный, объединяющий антикву и гротеск. «Экономика и жизнь» также использует малогабаритный шрифт. Для подзаголовков редакторы издания используют шрифт без засечек со значительным межбуквенным интервалом. Также шрифтовая политика объединяет в себе различные способы начертания: полужирный, курсивный.

Редакторам следует помнить, что шрифт, применяемый для публикуемого текста не должен повторяться в рекламе. Это сбивает с толку читателей, мешает идентифицировать текст как рекламный продукт.

Традиционно в российских газетах текст печатался 8-ым кеглем, однако сейчас наблюдается тенденция к увеличению размера шрифта с 9 до 9,5 и более.

Дизайнеры рекомендуют делать минималистичный стиль заголовочного комплекса: один, максимум два шрифта. Акцентировать внимание читателя поможет стиль начертания (прямой, наклонный, жирный, курсивный), цвет и размер.

Дизайн издания может быть значительно улучшен, если особое внимание уделяется так называемой "внутренней архитектуре" газеты.

Необходимо последовательно приводить в порядок все газетные полосы, то есть внимательно относиться ко всем, даже мельчайшим деталям на каждой странице.

Модули – это строительные блоки внутренней архитектуры газеты. Организация материала на страницах с помощью прямоугольного оформления статей обеспечивает порядок на странице. Такое построение позволяет читателям быстро и легко найти нужные статьи и все элементы, связанные с ними. Модули следует выравнивать горизонтально на полосе так, чтобы по возможности были ликвидированы все неровности. [4, с. 276].

Расстояние, отделяющее все несвязанные между собой элементы, должно быть в два раза больше. Это еще один ориентир, который помогает читателям. Тем самым, четко и ясно демонстрируются, какие элементы связаны между собой, какие фотографии сопровождают статью, и какие заголовки к ней относятся.

Все связанные между собой элементы на странице должны отделяться одинаковым пространством. Это пространство равняется расстоянию между колонками основного текста. Вы сами должны определить, какое расстояние будет между элементами в вашей газете. /1 цицера или 6-й кегль – это стандарт для западных газет/. Таким пространством следует отделять заголовки от начала статьи, заголовки от фотографии, подпись к ней от самого снимка, одну фотографию от другой, то есть все относящиеся друг к другу элементы.[5, с.231].

Далее поговорим о важности фотоиллюстраций. Использование фотографий может улучшить или ухудшить оформление газеты. То, как газета размещает фотографии, особенно на первой полосе, является самым отчетливым показателем понимания принципов дизайна газеты. Особенностью «Экономики и жизни» является традиционное использование рисованной иллюстрации на первой полосе газеты. С иллюстративного объекта считывается суть самой «острой» статьи и зачастую она несет в себе ироничный смысл.

Публиковать нужно только хорошие фотографии, содержащие действие. Такая фотография почти всегда предпочтительнее статичных снимков. Фото, на которой изображен футболист, просто держащий мяч, не так интересна в сравнении с той, где игрок изображен в динамике, например, стремящийся забить гол. Следует поощрять фотографов на съемку объекта в действии.

Красивая фотография должна быть доминирующим элементом на странице. Следует учитывать местоположение фотографии или фотографий при макетировании полосы. Страница монтируется вокруг фотографий. Имеет смысл создавать дизайн полосы именно таким образом, так как мы знаем, первое, что увидят читатели на странице газеты – это фотографии.[3, с.67].

С помощью очень тонкой линии нарисуйте вашим фотографиям контур. Таким образом, можно выделить фотографии на странице и придать им больший драматизм. Подобная техника способствует улучшению качества всех снимков в газете. Линия для выделения фотографии должна проходить точно по краю снимка. Следует избегать белого пространства между фотографией и контурной линией.

Возможно, наиболее очевидным прогрессом в газетном дизайне за последние два десятилетия было развитие информационной графики. Для поколения читателей, воспитанных телевидением, дизайнеры должны создавать газеты, отвечающие высоким информационным и визуальным требованиям. Для достижения визуального аспекта информационная графика стала также важна, как и фотография.

Информационная графика – это дополнительное средство дизайнера при создании привлекательной газеты. С помощью диаграмм, таблиц, карт, которые сопровождают статью, дизайнер может превратить серые страницы в оригинально оформленный материал.

Существует несколько рекомендаций для создания информационной графики:

Доминирующим элементом должна быть информативность, а не художественность. Сложная графика бесполезна, если она не разъясняет или не дополняет статью. Самое главное – она не должна препятствовать представлению текста. Газета «Экономика и жизнь» достаточно часто использует инфографику, к тому же в цветном варианте.

Информационная графика публикуется, во-первых, под определенным заголовком и, во-вторых, содержит источник информации, который может быть напечатан очень мелким шрифтом внизу. Второе – это обязательное условие, так как читатели имеют право знать, откуда для графики взят материал.

Дизайнерам газет следует обратить особое внимание на белые пространства – один из самых полезных элементов. Белые пространства можно использовать неограниченно. Самое важное, что белые пространства способствуют созданию привлекательно оформленной газеты.

При оформлении публикуемого материала необходимо располагать все белые пятна вокруг текста. Не следует оставлять их внутри статьи. Использованные таким образом белые пространства становятся привлекательной "рамкой" внешнего оформления статьи. Пустые пространства в середине текста выглядят некорректно. Чтобы их ликвидировать, следует

произвести изменения, например, в размерах отдельных элементов: заголовка, подписей к иллюстрациям, фотографий.[2,с. 100].

Исследование газет «Экономика и жизнь» и «Деловая газета. Юг» позволило определить характерные дизайнерские черты, присущие деловым изданиям. Во-первых, стилевое оформление должно быть довольно сдержанным в цветовой и шрифтовой политике. Этому правилу наиболее успешно следует «Экономика и жизнь». Во-вторых, несмотря на деловую сдержанность необходимо создавать контраст и динамику, гармонирующие со всеми элементами стиля. Так, например, сочетание на одной полосе нескольких текстовых фурнитур, наличие инфографики, иллюстраций, цветных плашек, линеек. В-третьих, газета должна сохранять единство стиля из номера в номер, чтобы закрепить в сознании читателя определенный образ. В-четвертых, издания деловой направленности должны помнить, что несмотря на «спокойный» стиль необходимо найти дизайнерскую «изюминку», которая обеспечит печатному продукту узнаваемость и оригинальность в читательской аудитории.

### **Библиографический список**

1. Галкин С.И. Техника и технология СМИ: художественное конструирование газеты и журнала: Учебное пособие/ С.И. Галкин. – М.: Аспект-Пресс, 2007. —97 с.
2. Головкин С. Свойства и приемы композиции/ С. Головкин // Журналист. – 2001. – №11.— 100 с.
3. Кихтан В.В. Интернет как образовательный портал / В.В. Кихтан. – Ростов-на-Дону: 2009. – 157 с.
4. Скоробогатко В. Иллюстрационный комплекс сегодня/ В. Скоробогатко // Журналист. – 2007. – №4. —67 с.
5. Тулупов В.В. Дизайн периодических изданий / В.В. Тулупов. —СПб: 2008. – 276 с.
6. Фрост К. Дизайн газет и журналов / Фрост К. – Издательство: Университетская книга, 2008. – 231 с.

## **Современные тенденции графического дизайна деловых печатных СМИ (на примере «Эксперт Юг»)**



*Гаридова Любовь Вадимовна  
гр. ЖУР-811, МП «Деловая журналистика»  
РГЭУ (РИНХ)*

### **АННОТАЦИЯ**

В современном мире актуальна проблема выживания периодических изданий в условиях жесткой конкуренции. Основная задача графического дизайна периодических изданий – улучшить восприятие информации, повысить удобочитаемость, обеспечить логическую связь между разделами и рубриками.

### **ABSTRACT**

In the modern world the problem of survival of periodicals in the conditions of fierce competition is urgent. The main objective of graphic design of periodicals – to improve perception of information, to increase legibility, to provide logical communication between sections and headings.

**Ключевые слова:** графический дизайн, современные тенденции, деловое издание, конкуренция.

**Keywords:** graphic design, current trends, business publication, competition.

В современном мире, изобилующем большим количеством товаров и услуг, актуальна проблема выживания периодических изданий в условиях жесткой конкуренции. Сегодня необходимо не просто выпускать качественный товар и реализовывать в удобном месте, в удобное время, по выгодной цене, но и правильно выстраивать так называемые общественные коммуникации. Прошло то время, когда газета носила только информационный характер. Сейчас газеты, журналы, рекламные листовки, различные мультимедийные и web-проекты нуждаются в визуализации, своеобразной «упаковке», образованной графическими элементами и иллюстрациями, гармоничным расположением колонок и заголовков, изобразительных элементов, линий и знаков. [1] Хороший дизайн является скорее функциональным, нежели носит эстетический, украшающий характер: он не приносит в жертву содержание, чтобы повысить уровень оформления газеты. Хороший дизайн обеспечивает разумную и приятную подачу новостей и другую информацию. Дизайн – это процесс, а не продукт, следовательно, он должен быть незаметным. [3]

Основная задача графического дизайна периодических изданий – улучшить восприятие информации, повысить удобочитаемость, обеспечить логическую связь между разделами и рубриками. Значит, чем дизайн продуманнее, «незаметнее», тем меньше отвлекает читателя.

С вхождением в систему СМИ интернет-журналистики и воздействием ее на другие компоненты этой системы, на печать в частности, возникает потребность исследовать трансформацию графического дизайна периодических печатных СМИ с учетом того, что читательская аудитория в большей степени становится одновременно и интернет-аудиторией. [6] Значит, принципиально важно с теоретической и практической точек зрения изучить роль дизайна в осуществлении информационной и эстетической коммуникации в современных условиях.

Журнал «Эксперт» вообрал в себя новые тенденции журнала. Высокий профессионализм и принципиальность коллектива «Эксперта» в 1990-е годы принесли ему репутацию авторитетного делового издания. Поскольку журнал выпускается преимущественно для экономистов, главной целью издания является создание эффективной обратной связи между бизнес-элитой. Преследуя эту цель, журнал «Эксперт Юг» выполняет ряд задач: информирует сотрудников о ключевых мероприятиях из мира бизнеса, служит мотивационным инструментом, выполняет роль площадки для высказывания мнений и проведения конкурсов для экономистов и бизнесменов. Дизайн журнала «Эксперт Юг» полностью соответствует предпочтениям целевой аудитории: информативный, простой и понятный, сдержанный. Верстка издания на протяжении многих лет остается довольно однообразной. Традиционно в оформлении присутствует три цвета: красный, белый и черный. Количество колонок на одной полосе 2-3. В то же время первая полоса выглядит современно. На второй полосе традиционно располагается содержание номера.

В целом, материалы представлены в двух вариантах оформления: в рамке и без нее, в зависимости от выбранного формата соблюдаются разные шрифтовые решения. В рамках и на подложках принято размещать наиболее важную информацию. Практически каждая заметка сопровождается различными материалами по теме. Это могут быть графики, диаграммы, присоединенные документы, таблицы, текстовые врезки и иллюстрации. Блочная верстка позволяет в этом случае сделать привязку блоков к определенным абзацам заметки, при этом не нарушая ее целостность. Что касается иллюстративного материала, все фотографии делаются фотографами журнала или берутся из информационных агентств. В основном, это портреты, фотографии с заседаний, конференций, круглых столов. Также часто встречаются диаграммы, рисунки, таблицы, графики и инфографика.

На обложке журнала – фотография и девиз, отражающие главную тему номера, а также анонсы ключевых материалов выпуска. Все материалы имеют иллюстрации, наличие врезов и «воздуха» делают журнал привлекательным с точки зрения визуального восприятия и читательского интереса.

Дизайн-макет журнала современный, иллюстрации выполнены на высоком уровне. Большое количество врезов (в 21% материалах), инфографики (8% от общего количества иллюстративного материала), интересная верстка делают журнал привлекательным для читателя. По данным контент-анализа в 24% публикаций есть вставные конструкции (рейтинги, цифры, справки) и шрифтовые и нешрифтовые выделения. Все дизайн-решения журнала строго следуют стилю издания, а именно, выполнены в традиционных цветах: белый, красный, черный. Помимо этого, в 67% публикация сопровождается фотографией, 8% – рисунком, 8% – инфографикой, 7% – диаграммой, схемой и графиком. В подавляющем большинстве разворотов внимание читателя привлекает «заходное» фото (говорящая иллюстрация, которая отражает суть материала). Фото всегда подобрано удачно и увязано с заголовком. Инфографика и иллюстративные комплексы выполнены с высоким профессионализмом и всегда удачно дополняют текст.

Хотелось бы отметить, что дизайн журнала «Эксперт Юг» тщательно продуман. У журнала достаточно современный и стильный дизайн, который притягивает внимание аудитории. Правильно выполненный дизайн журнала помогает изданию не только верно решать маркетинговые задачи, но и быть конкурентоспособным на рынке печатных СМИ, а также приносить прибыль от рекламы и продаж. [5]

#### **Библиографический список**

1. Акопов, А.И. Методика типологического исследования периодических изданий (на примере специальных журналов). Иркутск, 1985. – 96 с.
2. Бакшин, В.В. Оформление газет разного типа : учеб.-метод. пособие. М., 1981.
3. Васильев С.Л. Удобочитаемость газеты и журнала. Воронеж, 2010.
4. Галкин С.И. Художественное конструирование газеты и журнала: учеб. пособие. М, 2005.
5. Киселев А. П. От содержания к форме : основные понятия и термины газетного оформления. М, 1974.
6. Кихтан В.В. Пресса и социальная среда в условиях развития новых медиа. Тамбов, 2012.

#### **Критерии эффективности PR-проектов**



*Кихтан Яна Владимировна  
гр.ЖУР-811, МП «Деловая журналистика»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье дается понятие «корпоративная пресса». Мы остановились на изучении корпоративной прессы как средства информирования, рассмотрели критерии эффективности корпоративных изданий. В ходе работы дали характеристику корпоративным изданиям. На основе собранных о них данных определили их эффективность. Нами был сделан вывод, что корпоративная культура сегодня – важный инструмент управления персоналом, особенно в период экономической нестабильности в государстве.

## ABSTRACT

The article presents the concept of "corporate media". We stayed on the study of the corporate media as a means of informing, reviewed the performance criteria of corporate publications. During the given characteristic of corporate publications. On the basis of data collected about them determine their effectiveness. We have concluded that the corporate culture of today – an important personnel management tool, especially in times of economic instability in the country.

**Ключевые слова:** корпоративные издания, корпоративная пресса, корпоративная культура, корпоративная коммуникация, критерии эффективности.

**Keywords:** corporate publications, corporate media, corporate culture, corporate communications, efficiency criteria.

Одним из важных аспектов изучения корпоративной прессы является выработка объективных критериев оценки соответствия корпоративного издания его основным целям и задачам. Во многом именно параметр эффективности обеспечивает успешное и оправданное существование издания в системе внутренних коммуникаций компании. В работе мы исследуем собственные издания коммерческих организаций, для которых производство, распространение и реализация информации не является основным видом деятельности. Поэтому под параметром «эффективность» следует понимать результативность проекта, определяемую как отношение эффекта к затратам, обеспечивающим его получение.

Корпоративная пресса, безусловно, существенно влияет на увеличение доходов любой компании, ставящей перед собой цель получение прибыли. Однако это воздействие всегда остается косвенным, поскольку в корпоративной прессе, рассчитанной на внутреннюю аудиторию, информация не является товаром. В целом, оценка эффективности какой-либо PR-кампании и PR-проекта (а журнал или газета – это долгосрочный проект компании) достаточно субъективна, поэтому с периода зарождения сферы деятельности «Связи с общественностью», вопрос оценки всегда вызывал много споров среди специалистов. Кто-то из экспертов делает акцент на количественных показателях PR-активностей, кто-то ставит на первое место важность качественных критериев. На пути к выработке единого инструментария оценки эффективности PR-деятельности, стоят несколько мифов об этой профессиональной сфере [1, с. 42]. Первое заблуждение: «Объективно оценить эффективность PR почти невозможно». Стоит отметить, что в зависимости от того, какой вид PR мы выбираем (внутренний или внешний), а также каковы сложность и масштаб всей PR-кампании, будут определены соответствующие методы оценки эффективности. Здесь главное – уметь проанализировать все примененные в PR-кампании инструменты. Второй миф: «PR – это то же самое, что журналистика или реклама». Часто, люди, далекие от сферы Public Relations (это могут быть даже крупные руководители компаний), воспринимают PR исключительно как инструмент воздействия на общественность через СМИ (пресс-релизы, статьи, пресс-конференции, брифинги, интервью, ответы на запросы СМИ, анонсирование о пост-освещение важных событийных проектов компании). В связи с таким неверным мнением, сложно вести разговор об эффективности деятельности PR в целом. Третье заблуждение: «Результат PR-проекта должен отражаться на росте продаж и, как следствие, на прибыли организации». В данном случае этот миф пересекается с предыдущим, когда PR воспринимают как рекламу. Но, если в случае с рекламой замерить эффект достаточно просто, то с PR-мероприятиями все гораздо сложнее. Таким образом, подобные мифы становятся одной из причин проблематичной оценки эффективности PR. Тем не менее некоторые специалисты в области корпоративной журналистики пробовали оценить эффективность важного инструмента внутренних коммуникаций. Так, например, метод контент-анализа получил свое широкое распространение в социальных науках еще 30-х годах XX в. в США. Впервые контент-анализ был использован как метод оценки в журналистике и литературе. У основ этого метода анализа стоят американские социологи Х. Лассуэлл и Б. Берелсон.

Контент-анализ (англ. content analysis; от content – содержание) – формализованный метод изучения текстовой и графической информации, заключающийся в переводе изучаемой информации в количественные показатели и ее статистической обработке [3; с. 197-198].

Контент-анализ помогает проанализировать качественно-количественные критерии содержания текстового массива в социологических целях. Именно возможность выявить скрытые элементы содержания текстов, которые могут ускользнуть от внимания исследователя при использовании традиционных методов логико-аналитического анализа, делает контент-анализ столь привлекательным [4; с.246].

В пользу метода выступает известный научный деятель в сфере социологии журналистики С.Г. Корконосенко, который отмечает, что контент-анализ – это, может быть, единственный метод, в использовании которого всегда заинтересована сама редакция: она хочет знать, какими параметрами характеризуется продукт ее деятельности – совокупность номеров издания или публикаций по определенной тематике [3; С. 32].

Анализируя какое-либо издание с помощью контент-анализа, необходимо обратить внимание на следующие параметры:

- структура издания, рубрикатор;
- тематическое наполнение;
- географические характеристики контента;
- жанровое разнообразие материалов;
- источники и формат контента;
- графическое наполнение;
- разнообразие контента;
- способы продвижения.

Другим известным методом измерения эффективности корпоративных изданий является метод экспресс-оценки, разработанный Л.С. Агафоновым [3, с.196]. В основе методики экспресс-оценки эффективности использования медиапотенциала лежит последовательный анализ ключевых объективных параметров издания, таких как: структура, содержание, производственное исполнение корпоративного издания.

Опираясь на эту методику, необходимо последовательно оценить проект по перечисленным ниже критериям и выставить оценки по десятибалльной шкале:

1. Структура (рубрикатор, навигация, баланс тем).
2. Внешний вид (дизайн, верстка, презентабельность, акцентирование, визуализация).
3. Качество текстов (система жанров, соответствие теме, логика, стилистика, грамотность).
4. Качество иллюстраций (информативность, качество, композиция, соответствие иллюстрируемому материалу).
5. Уровень интерактивных технологий (наличие интерактивных возможностей, уровень влияния обратной связи на издание).
6. Система ключевых сообщений (структура «меседжей», качество их трансляции, баланс, уровень аргументированности).

Эта методика хороша тем, что предлагает сбалансированный подход к любому корпоративному изданию. Из шести перечисленных критериев структура и качество текстов характеризуют содержание издания, внешний вид и качество иллюстраций – форму и визуализацию издания, интерактив и система ключевых сообщений позволяют оценить коммуникативные особенности прессы.

Если эффективность – это показатель конечных результатов журналистской деятельности, степени влияния журналистики в массовой аудитории, то возникает необходимость в том, чтобы понять, от чего она зависит, какие знания, умения, навыки должен иметь журналист для результативной работы.

Тогда анализ строится в какой-то степени на прогнозе, расчете возможностей, как работает тот или иной результат журналистской работы. Тогда эффективность журналистики

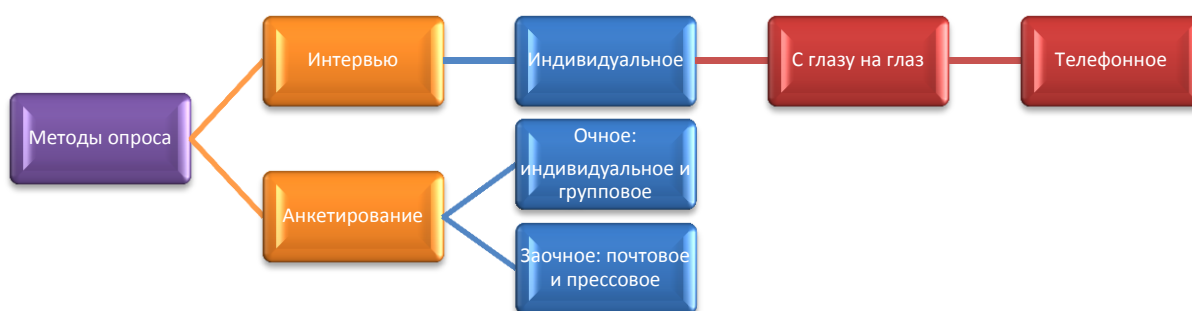


можно рассмотреть как степень удовлетворения потребностей аудитории в массовой информации с учетом возможностей как аудитории, так и журналистики. Если обобщить сказанное, то эффективность медиавоздействия зависит от действенности журналистского текста, который становится духовно-материальным носителем особого типа знания, направленного на то, чтобы вызвать изменения в поведении или нравственной сфере аудитории.

Экспертная оценка – один из наиболее распространенных способов, при использовании которого выбирают одного или нескольких специалистов в исследуемой области, анализирующих корпоративное СМИ на соответствие определенным стандартам. Экспертом может выступить как аналитик из сторонней организации, так и сотрудник подразделения, занимающегося выпуском корпоративного издания.

Анкетирование читателей. Этот метод применяется для оценки показателей, которые можно получить с помощью четкого вопроса и заранее сформулированных вариантов ответов. Например, доверие к изданию: Насколько вы доверяете информации, размещенной на страницах нашего журнала? И далее предлагаются варианты оценок по 5- или 10-балльной шкале. Анкетирование целесообразно проводить для изучения мнения читателей в целях дальнейшей корректировки его контент-политики.

Опрос-интервью с читателями. Проводится для определения точности эмоциональной и идеологической направленности издания: Вызывает ли издание именно те эмоции, на которые было рассчитано? Что нужно сделать для усиления этих эмоций? Эту и другую информацию невозможно собрать без личного контакта с респондентом, поэтому необходимо проведение очного или заочного интервью.



**Рисунок 1. Классификация методов опроса**

Анализ отзывов. По ним можно судить, насколько важны обсуждаемые на страницах издания темы, интересны ли они аудитории. Отзывы также помогают составить общую картину мнений читателей об издании. Для этого необязательно проводить специальное исследование. Важно при публикации номера упоминать ящик (общий или конкретного сотрудника, наиболее задействованного в выпуске издания), на который читатель может присылать свои отзывы и предложения. Другой метод – создание опроса на корпоративном портале после выхода очередного номера, вроде «Какой материал в апрельском номере был полезен для вас?»

Анализ входящих звонков. Этот метод позволяет понять, удалось ли добиться того эффекта, ради которого публиковалась та или иная информация, или, наоборот, подтвердить бесполезность этого вида коммуникации для конкретного проекта или компании в целом. Не стоит воспринимать негативные оценки вашей работы как несостоятельность издания в целом. Даже негативные отзывы способны сделать работу PR-специалиста лучше, главное верно интерпретировать полученную обратную связь.

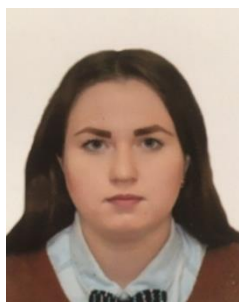
Следует отметить, что применяемые социологические методы оценки эффективности корпоративных СМИ, основанные на опросах аудитории, поддерживает большинство исследователей корпоративной прессы.

Таким образом, эффективность корпоративных СМИ следует оценивать как с помощью комплексного анализа контента, так и изучения популярности издания путем замеров и оценки мнения читательской аудитории.

### **Библиографический список**

1. Акопов, А.И. Периодические издания: учеб.-метод. пособие для студентов-журналистов. 2-е изд., доп. Ростов н/Д.: Книга, 1999.
2. Бакрадзе, Д.Г. Корпоративные издания как инструмент PR-деятельности компании // Административное и муниципальное право. 2011. №7. С. 67-70.
3. Кихтан В.В. Методология и теория инновационных процессов в профессиональном становлении журналиста // Современные проблемы управления и регулирования: теория, методология, практика: монография / Под общ.ред. Г.Ю.Гуляева. Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». 2016. С.196-206.
4. Кихтан В.В. Предметно-тематические и жанровые особенности газеты «Наше время» // Век информации. Медиа в современном мире. Петербургские чтения: матер. 56 международного форума (13-14 апреля 2017 г.) / отв.ред. В.В. Васильева. – 2017. – №2: в 2 т. – 1Т. – СПб.: Высш.шк. журн. и мас. коммуникаций. – С. 246-247.

### **Тематическая направленность общественно-политических изданий России**



*Муха Анжела Викторовна*  
гр. 811, МП «Деловая журналистика»  
РГЭУ (РИНХ)

### **АННОТАЦИЯ**

В работе мы рассмотрели «повестку дня» современного типа общественно-политического издания на примере газет «Наше Время» и «Российская газета». В ходе исследования нами был проведен контент-анализ выбранных газет. Мы проследили содержательное наполнение изданий общественно политического типа.

### **ABSTRACT**

«In this paper we "agenda" of the modern type of social and political publications on the example of the newspaper "Our Time" and "Rossiyskaya Gazeta", as well as conducted a content analysis of newspapers. In the study, we described the social media content filling the political class.

**Ключевые слова:** тематическая направленность СМИ, общественно-политические издания, качественная пресса, заметка, корреспонденция, контент-анализ.

**Key words:** the thematic focus of the media, political Newspapers, the print quality, note, correspondence, content analysis.

Актуальность исследования. Развитие средств массовой информации России в первом десятилетии XXI века характеризуется бурным развитием общественно-политической прессы. Она охватывает огромные территории, сохраняет целостность всей системы средств массовой информации России, представляет собой широкое типологическое разнообразие видов и форм, формирует «повестку дня».

Общественно-политические печатные периодические издания характеризуется особой близостью к аудитории, востребованностью у основной части населения, способностью выражать в газете непосредственные читательские интересы и проблемы. От того, как выполняют свою роль общественно-политические газеты, которым доверяют и прислушиваются в народе, зависит наполнение информационного пространства России. В связи с этим изучение «повестки дня» в современных общественно-политических изданиях в эпоху увеличения интенсивности информационного обмена является особенно актуальным.

Цель исследования заключается в выявлении «повестки дня» современного общественно-политического издания России. Объектом работы являются газеты «Наше Время» и «Российская газета». Предметом исследования являются «повестка дня» общественно-политических газет «Наше время» и «Российская газеты».

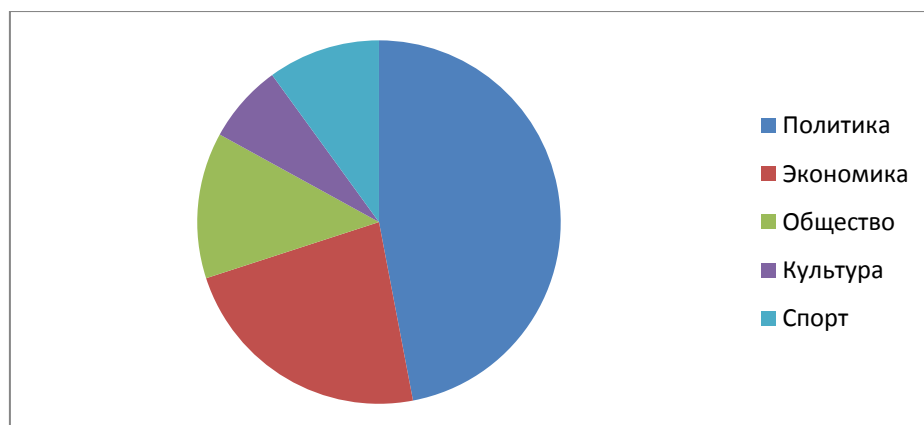
Как известно информационный рынок возникает только когда в нем есть потребность, а информация становится необходимым товаром. С усилением информационной потребности информационный рынок постепенно формируется и развивается. Особенно это наблюдается в период кризисных явлений в обществе. В это время, как правило, пресса вовлекается в происходящие события, становится их участником. Резко возрастает число политизированных изданий. Примером этого может служить бурное развитие прессы в последние годы существования СССР. По мнению Я.Н. Засурского данный тип прессы отличает общедоступность, охватом всех сфер жизни, реализацией базовых функций средств массовой информации [4, с. 48].

Сегодня главной газетой страны является «Российская газета», ее учредителем выступает Правительство Российской Федерации. К официальным государственным изданиям еще относят газеты «Российские вести», «Парламентскую газету» и журналы «Россия» и «Российская Федерация».

Крупное официальное правительственное издание России «Российская газета» выходит с 11 ноября 1990 г. Помимо законодательных актов в содержательном наполнении газеты также присутствуют новости, репортажи и интервью государственных деятелей, комментарии к официальным документам, а на последней полосе газеты публикуют анекдоты, сканворды, головоломки, гороскопы и викторины.

Центральную тему газеты можно определить как федеральные политические новости, т.е. им отводится большая часть всей первой страницы. Обычно на этой странице не содержится не одной статьи целиком, а лишь их начало (хотя и весьма обширное).

Статьи на тему «общество», отражающие социально-бытовую тематику, занимают значительное место в газете. В среднем на номер их насчитывается около девяти. Тематические группы в рамках данного раздела довольно сложно, т.к. авторы здесь следуют за непосредственными событиями в обществе.



**Рисунок 1. Тематическое распределение материалов в «Российской газете»**

Данные на рисунке 1 показывают, что наиболее объемной в газете остается политическая тематика. Интересно отметить, что этот раздел в газете вынесен на первое место, при подсчете мы объединили внутривнутриполитические и внешнеполитические материалы, но их общее количество все равно составило менее половины материалов по экономической тематике. Разделы «Общество», «Спорт» и «Культура» относительно сопоставимы по объему и являются в газете тематически второстепенными.

Можно сделать вывод, что «Российская газета» достаточно полно освещает важнейшие события всех сфер общественной жизни. Она, безусловно, является качественным типом прессы, объективно отражая общественно-политическую жизнь России, изменения и дополнения в законодательстве Российской Федерации, а также дает обзоры в проблемах образования, здравоохранения, спорта и социальной сферы. Прежде всего издание несет в себе цель разъяснять правительственную политику и методы ее реализации.

«Наше время» – общественно-политическое издание, основным направлением которого является публикация законов и законодательных актов губернатора Ростовской области, конкурсные торги предприятий и организаций города и области, новости политики, экономики, культуры, здравоохранения, спорта и отдыха. Газета предоставляет полосы для публикации материалов специалистов Ростовской области в различных областях экономики, политики, культуры, образования, здравоохранения [5, с.246].

Стоит отметить, что система рубрик в газете «НВ» достаточно разнообразна, последовательность рубрик из номера в номер меняется, а неизменной остается лишь рубрика «Новости». В некоторых номерах может совсем отсутствовать какая-либо рубрика, которая была в предыдущем номере. Как мы видим содержание рубрик достаточно полно освещает общественную жизнь Ростовской области.

Самые разные новости узнают горожане и жители районов из заметок и корреспонденций: «Молоко: работа на опережение» – о развитии молочной отрасли в Целинском районе. «Головная боль» с правом передачи» – о передаче аренды земли в х. Семимаячный Белокалитвинского района. Из заметки «И хорошее настроение» читатели узнали о том, как Таганрогская библиотека им. А.П. Чехова в очередной раз пригласила жителей города на акцию «Библионочь» [1].

Можно сделать вывод, что материалы в газете разнообразные, они не только информируют людей о происходящем в Ростовской области, но и заставляют переживать, сочувствовать, радоваться или огорчаться, следовательно, каждый номер «Нашего времени» ожидаем читателями. Для более точного отображения тематики газет мы составили таблицу основных тем общественно-политического издания «Наше время» и «Российской газеты».

**Таблица 1**

**«Контент-анализ газеты «Наше время» и «Российской газеты»**

Тематическая направленность материалов	«Российская газета»		«Наше время»	
	Количество, шт.	Доля, %	Количество, шт.	Доля, %
Работа выборных органов	68	13%	41	7%
Деятельность Правительства/администрации	83	16%	81	15%
Финансово-коммерческая деятельность	31	6%	16	3%
Промышленность, экономика, строительство	6	1%	24	4%
Сельское хозяйство	0	0%	20	3%
Деятельность правоохранительных органов	11	2%	11	2%
Общественные движения, партии	61	12%	70	13%
Официальные материалы	66	13%	51	9%
Культура, литература, искусство	6	1%	1	0%

Тематическая направленность материалов	«Российская газета»		«Наше время»	
	Количество, шт.	Доля, %	Количество, шт.	Доля, %
Образование, просвещение	25	5%	21	4%
Социальное обеспечение	7	1%	20	3%
Торговля, бытовое обслуживание, общественный транспорт, городское хозяйство	14	3%	25	4%
Здравоохранение, целительство	33	6%	18	3%
Досуг, отдых, туризм	29	6%	14	2%
Религия, церковь	3	1%	1	0%
История, краеведение, воспоминания о войне	2	0%	1	0%
Личная жизнь, семья, быт	5	1%	6	1%
Природа, экология	7	1%	14	3%
Спорт, физкультура	43	8%	20	3%
Деятельность редакции	2	0%	12	2%
Армия, допризывная подготовка	7	1%	5	1%
Литературно-художественные материалы	1	0%	4	1%
Происшествия	6	1%	19	3%
Научная работа	6	1%	1	0%
Другое	1	0%	28	6%
<b>ИТОГО:</b>	<b>523</b>	<b>100%</b>	<b>523</b>	<b>100%</b>

Итак, можно говорить о многообразии тем, поднимаемых авторами-публицистами на страницах газет. Но все их можно свести к ряду следующих проблем: социальные, нравственно-этические, политические. Мгновенный отклик, направленность на отражение «панорамы действительности», авторское присутствие в тексте, оценочность и полемичность, – вот, пожалуй, основные специфические черты газетной публицистики.

#### Библиографический список

1. Акопов, А.И. Методика типологического исследования периодических изданий (на примере специальных журналов) [Текст]/ А.И. Акопов. – Иркутск, 1985. – 96 с.
2. Газета Ростовской области «Наше время», рубрика «Рады помочь» [Электронный ресурс] дата обращения: 01.04.2017 <http://www.nvgazeta.ru/news/12566/>
3. Гуревич, С.М. Экономика отечественных СМИ: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 520600 и специальности 021400 «Журналистика» [Текст]/ С.М. Гуревич. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2004. – 287 с.
4. Засурский Я.Н. Система средств массовой информации России [Текст]/ Я.Н. Засурский. – М., 2003. – 259 с.
5. Кихтан В.В. Предметно-тематические и жанровые особенности газеты «Наше время» [Текст]// Век информации. Медиа в современном мире. Петербургские чтения: матер. 56 междунар. форума (13-14 апреля 2017 г.)/ отв.ред. В.В. Васильева. – 2017. – №2: в 2 т. – 1Т. – СПб.: Высш.шк. журн. и мас. коммуникаций. – С. 246-247.

## Социальные функции современного шотландского языка и перспективы их расширения



*Степанова Мария Валерьевна*  
г. ИЯГЗ-311,  
ТИ имени А.П.Чехова (филиал) «РГЭУ (РИНХ)»



*Степанова Софья Валерьевна*  
г. ИЯГЗ-311,  
ТИ имени А.П.Чехова (филиал)  
«РГЭУ (РИНХ)»

### АННОТАЦИЯ

Настоящая работа посвящена изучению социальных функций шотландского языка в настоящее время. Особое внимание уделяется изучению роли национального шотландского языка и важности социальной роли английского языка в Шотландии. Результаты исследования показали, что шотландский язык вряд ли расширит свои социальные функции. При этом шотландский язык достаточно востребован в сфере культуры, что создает определенные предпосылки для его дальнейшего развития.

### ABSTRACT

This work is devoted to the study of the social functions of the Scottish language at the present time and the prospects for their expansion. Special attention is paid to the study of the national Scottish language role and to the importance of the social role of English in Scotland. The results of the study showed that the Scottish language is unlikely to expand its social functions. At the same time, the Scottish language is quite in demand in the culture sector, which creates certain prerequisites for its further development.

**Ключевые слова:** Шотландский язык, культура, социальные функции, шотландизм, диалект

**Keywords:** Scots, culture, social functions, scotticism, dialect

Шотландский язык (Scots) подразделяется на несколько диалектных групп, исторически оказавшихся втянутыми в систему английского языка. На данных диалектах говорят жители таких регионов, как Северо-Восток, Шетландские о-ва, некоторые районы Бордерса и др. Литературный английский (его шотландский национальный вариант) усваивается здесь дополнительно к материнскому языку. В результате втягивания шотландских диалектов в систему английского языка на территории равнинной Шотландии сформировалась диалектная непрерывность, представляющая собой череду переходных вариантов, тяготеющих либо к шотландскому, либо к английскому полюсу. Этим и обусловлена актуальность настоящей работы.

Целью данной работы является определение социальных функций шотландского языка в настоящее время и перспектив их расширения.

Для достижения цели необходимо было решить ряд задач:

- 1) рассмотреть круги использования шотландского и шотландского английского языков;
- 2) определить социальную роль шотландского языка;
- 3) выявление социальных функций английского языка в Шотландии;
- 4) анализ перспективы расширения социальных функций шотландского языка.

Традиция изучения шотландского языка и его диалектов восходит к началу XIX в., и в настоящее время существует обширная литература, посвященная данной проблематике и включающая в себя труды таких лингвистов, как Дж. Марри, У. Грант, А. Макинтош, Д. Мьюрисон, А.Дж. Эйткен, К. Макафи, Дж.Д. Маклюр, М. Гёрлах и многие др.

Характерной чертой самосознания носителей шотландского языка является убежденность в том, что владение более престижным языком (английским) обеспечивает важное конкурентное преимущество. В местном социуме присутствует ощущение того, что планирование развития и последующее изучение исконного языка нецелесообразны. Такие взгляды чрезвычайно живучи, несмотря на то, что в последние десятилетия в Шотландии, как и в других странах Западной Европы, активизируется стремление сохранить культурную и языковую самобытность регионов, в которых распространены менее используемые языки и традиционные диалекты.

В настоящее время шотландский язык практически не представлен в административной сфере, СМИ, рекламе и церковной службе. Его лишь недавно стали вводить в учебный процесс как факультативный предмет в некоторых регионах Шотландии, однако он по-прежнему нигде не используется как язык преподавания. Все перечисленные социальные функции в равнинной Шотландии выполняет национальный вариант английского языка. В общественном сознании английский прочно занимает место единственного престижного языка, хотя он не является родным для значительного числа местных жителей. Овладение данным языком имеет искусственный характер и происходит преимущественно в школе. Повсеместное доминирование английского языка приводит к тому, что доля англоговорящего населения постоянно растет. Особую роль в этом процессе на протяжении вот уже почти полутора веков продолжает играть именно школа.

Наиболее распространенный в настоящее время в равнинной Шотландии языковой вариант представляет собой разновидность шотландского английского с большим или меньшим количеством черт, восходящих к шотландскому языку и известных как «шотландизмы» [2, 195]. Его носители непоследовательны в использовании лексических и грамматических языковых средств, что резко отличает их речь, например, от такого искусственно созданного литературного диалекта, как лаланс (Lallans). После первой мировой войны важным фактором развития шотландского языка стало движение за национальное возрождение [3, 7]. Такое движение в шотландском Лоуленде можно отнести к этническому типу, хотя при этом исконный язык не стал важным элементом его идеологии.

В равнинной Шотландии мы наблюдаем результат успешной политики вытеснения и поглощения одного языка другим. Именно за английским языком в шотландском обществе оказались закреплены все важнейшие социальные функции. Одной из причин этого успеха стало то обстоятельство, что жители Лоуленда отождествляли себя с англичанами, и в шотландском обществе преобладало ощущение принадлежности к единой англо-саксонской культуре. На протяжении XVIII, XIX и XX вв. наблюдалось смещение акцента в сторону географической или «открытой» национальной доктрины, в соответствии с которой идея сохранения исконного языка может трактоваться как неактуальная. Об этом свидетельствует местная языковая политика, которая и является одним из проявлений этой доктрины [1, 142].

Национализм как политическое движение сформировался в равнинной Шотландии лишь в 20-е гг. XX в., и на тот момент по уровню грамотности своего населения этот регион Великобритании не уступал большинству западноевропейских стран. Очевидно, что эта гра-

мотность подразумевала овладение именно нормой английского языка, а не шотландского. В то же время шотландский язык уже находился в глубоком упадке, в каком он пребывает и до сих пор. По всей видимости, именно в связи с малой востребованностью шотландского языка как символа серьезные перемены, происходящие в политической жизни Шотландии, до сих пор мало повлияли на то состояние, в котором данный язык существует уже ни одно столетие. В связи с этим представляется маловероятным, чтобы в ближайшем будущем он серьезно расширит свои социальные функции, отвоевав их у английского языка. При этом, оставаясь на периферии политической жизни, шотландский язык достаточно востребован в сфере культуры, что создает определенные предпосылки для его дальнейшего развития.

### Библиографический список

1. Павленко А.Е. Региональный язык и его статус (на материале языковой ситуации в равнинной Шотландии). СПб., 2003.
2. Строганова О.А. Понятие «грамматический шотландизм» и уровень структурной самостоятельности языка (на материале шотландской поэзии XVIII-XX вв.) // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. Филологические науки. СПб., 2013. Т.1. №3. С.195-206.
3. Macafee C. Nationalism and the Scots Renaissance now // Focus on: Scotland. Varieties of English around the world. General series. Philadelphia, 1985. Vol. 5. P.7-17.

### Средства экспрессивности в журнальных статьях деловых изданий



*Федосеева Наталья Игоревна*  
зр. ЖУР-811, МП «Деловая журналистика»  
РГЭУ (РИНХ)

### АННОТАЦИЯ

В журнальных статьях экспрессия чаще всего выражается при помощи лексических средств. Однако, автор предпочитает выражать свою позицию косвенно. Таким образом, на основании проделанного исследования, отраженного в данной работе можно сделать вывод о том, что в журнальной статье существуют свои особенности употребления средств экспрессивности, что продиктовано спецификой жанра.

### ABSTRACT

In journal articles, expression is most often expressed through lexical means. However, the author prefers to express his position indirectly. Thus, based on the research done, reflected in this paper, we can conclude that the journal article has its own peculiarities of using expressive means, which is dictated by the specific nature of the genre.

**Ключевые слова:** экспрессивность, статья, метафора, эмоциональное воздействие, термин

**Keywords:** expressiveness, article, metaphor, emotional impact, term

Слово «статья» происходит от латинского «articulus» и означает «сустав», «часть целого». Этим можно объяснить то обстоятельство, что в журналистской практике любая отдельная публикация, невзирая на её жанр, может быть названа «статьей». Когда же мы говорим о жанре «статья» в узком смысле этого слова, то под ней мы понимаем «публикации, анализи-



рующие некие ситуации, процессы, явления, лежащие в их основе закономерные связи с целью определения их политической, экономической или иной значимости и выяснения того, какие позиции следует занять, как себя вести, чтобы поддержать или устранить такую ситуацию, такой процесс, такое явление. Еще точнее можно определить статью как жанр, предназначенный, прежде всего, для анализа актуальных, общественно значимых процессов, ситуаций, явлений и управляющих ими закономерностей» [5, С. 183]. Журнальная статья стилистически очень близка газетной. Однако в журнале публицистическое произведение менее связано жесткими условиями малого объема. Статья рассчитана на «более обстоятельное чтение, а часто и на более осведомленного читателя. Различают две основные разновидности журнальной статьи: научная и художественная» [4, С. 183]. В журнальной статье используется разнообразная лексика, по сравнению с эссе, чаще встречаются сугубо литературные, книжные слова, термины по данной тематике. Характерно большое количество клише, а также наличие разговорных единиц. «Грамматика журнальной статьи максимально просто для усвоения. В ней преобладает более формальный, информативный способ передачи сообщения, что, однако, совсем не исключает применения экспрессивных средств, обусловленного основополагающей ролью функции воздействия в публицистике вообще» [2, С. 11].

Для анализа средств экспрессивности нами были отобраны статьи из англоязычного делового издания, освещающего экономические, политические, социальные вопросы, а также вопросы международных отношений «The Observer». Так, в статье Фло Клукаса «Демократия – какая альтернатива?» (Flo Clucas, «Democracy – what's the alternative?») от 2 февраля 2015 года уже сам заголовок обращает на себя внимание [6]. В нём заложена антитеза (*democracy – alternative*), отражающая основную тему статьи, и одновременно по форме заглавие является риторическим вопросом, на который автор так и не отвечает в тексте прямо, но этот вопрос призван привлечь внимание читателей к теме статьи, вызвать в них отклик на рассматриваемую проблему. Таким образом, заголовок статьи уже играет роль в реализации её экспрессивной функции. Рассмотрим следующий отрывок статьи: «Yet it is just those grass roots that are Europe's democratic strength. Ask why it is that so many cities and regions want to be part of this great enterprise and you will hear us say: Europe matters to us!» («И всё же именно эти простые люди и есть источник демократической силы Европы. Спросите, почему так много городов и регионов хотят быть частью этого великого предприятия, и вы услышите наш ответ: Европа имеет для нас значение!»).

Словосочетание «grass roots» уже давно потеряло своё дословное значение («корни травы») и используется в значении «простые люди, широкие массы» (the common people at a local level, as distinguished from the centers of political activity). Но всё же оно сохраняет свою экспрессивность, несёт положительную оценочную окрашенность и является намного более выразительным, чем гораздо чаще встречающееся выражение «common people».

Под словом «enterprise» (предприятие) в контексте статьи понимается демократия. Эта метафора, дополненная эпитетом «great» (большой, значительный, огромный, колоссальный; благородный) [1, С. 144], придаёт понятию образность и экспрессивность, представляет демократию как колоссальную систему, результат деятельности огромного множества людей, передаёт чувства автора по отношению к предмету речи. Ассоциативность, вызываемая метафорическим употреблением слова, помогает более ярко представить описываемую журналистом реальность. Понятие «демократия» переосмыслено на базе образно-ассоциативного подобия, возникшего в результате субъективного авторского впечатления, ощущения, эмоционального восприятия.

Ещё одним экспрессивным средством является прямое обращение к читателям с использованием повелительного наклонения «Ask why» (спросите почему), после которого следует восклицание, соединённое с предыдущей частью сложного предложения бессоюзной связью. Это придаёт утверждению эмоциональность и категоричность (ср. вариант «... and you will hear us say that Europe matters to us»). Такое сочетание синтаксических средств выразительности позволяет автору наладить эффективную связь между собой и реципиентом, действительно

реализовывать функцию убеждения, задавая вопрос от лица читателей и самостоятельно отвечая на него в форме, которая исключает сомнение в правоте или искренности публициста.

Следует также обратить внимание на эмфазу, переданную лексическим путём, а именно при помощи конструкции с предваряющим *it*: «*it is just those grass roots that are...*». При переводе на русский язык мы реализовали эмфатический эффект посредством усилителя «именно»: «именно эти простые люди и есть...». В результате использования данной эмфатической модели осуществляется не только выделение определённого элемента высказывания, отдельного члена предложения, но и придаётся эмоциональная и экспрессивная окраска всему предложению в целом.

Еще один пример взят нами из статьи Нику Попеску «Как Китай видит Россию» (Nicu Popescu, «How China sees Russia») от 27 июня 2016 года [7]. «Despite a lack of trust between Beijing and Moscow, the relationship seems to be better than almost any time in modern history – economic exchanges are booming, and China’s border with Russia is one of China’s most stable. But scratching a bit deeper beyond the surface the picture is unsurprisingly more mixed. As a Chinese put it, the relationship is good because ‘we know that when two tigers fight, both are likely to be wounded, and we want to avoid it’». («Несмотря на дефицит доверия между Пекином и Москвой, их отношения, по-видимому, лучше, чем практически в любой другой период современной истории – быстро растёт экономический обмен, а китайская граница с Россией является одой из самых стабильных в Китае. Но если копнуть чуть глубже, неудивительно, что картина гораздо более сложная. Как сказал один китаец, отношения хорошие, потому что «мы знаем, что когда дерутся два тигра, оба вероятно будут ранены, и мы хотим этого избежать»). Выражение «*a lack of trust between Beijing and Moscow*» является метонимией, так как имеются в виду, конечно, не Пекин и Москва, а соответственно правительства Китая и России. Здесь происходит перенос названия с одного объекта на другой на основании ассоциации по смежности, по сходству содержания, в данном случае – по месту нахождения.

Метафору «*scratching a bit deeper beyond the surface*» можно перевести как «копнуть немного глубже <поверхности>», она основана на игре слов, которая сохраняется и при дословном переводе на русский язык: «*surface*» как поверхность в прямом, техническом смысле этого слова, и «*surface*» как внешние, поверхностные впечатления, что-то показное, ощущаемое лишь на первый взгляд. Поэтому смысл этой метафоры можно приблизительно передать выражениями «узнать лучше», «детально рассмотреть», «ближе познакомиться».

Использование прямой речи также добавляет тексту живости и экспрессивности, к тому же само содержание реплики метафорично («*we know that when two tigers fight, both are likely to be wounded*»): здесь Россия и Китай предстают в образе «двух тигров», причём этот образ подчёркивает мощь, ум, силу обоих государств. Ухудшение отношений, конфликты между этими странами сравниваются с «дракой тигров», в которой каждый, вероятнее всего, будет ранен, то есть ни России, ни Китаю такое развитие событий будет невыгодно. Но, несомненно, использованная автором развёрнутая метафора более ёмко и ярко выражает тот смысл, который он хотел донести до читателя. В этом отрывке мы также видим наличие довольно большого количества экспрессивных слов, имеющих как положительную окраску: «*better*» (лучше), «*booming*» (быстро растущий), «*stable*» (стабильный, устойчивый), «*good*» (хороший, добрый, благоприятный, положительный), так и отрицательную: «*a lack of trust*» (недостаток, нехватка доверия), «*fight*» (драться, бороться, вести бой), «*wounded*» (раненый).

Таким образом, на материале журнала *EU* «*The Observer*» мы рассмотрели использование экспрессивных языковых средств в англоязычных журнальных статьях. На основании проведённого анализа можно сделать вывод о том, что в журнальных статьях используются разнообразные виды экспрессивных средств, позволяя автору в рамках данного жанра оказывать эффективное эмоциональное воздействие на читателя. Но помимо экспрессивных элементов, в журнальных статьях велика доля стандартов, терминов, научной лексики и выражений, свойственных для делового стиля. Это объясняется большей информативной направленностью статьи, её аналитическим характером.

### Библиографический список

1. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. М.: «Большая Российская энциклопедия»; СПб.: «Норинт», 2000.
2. Кихтан В.В. Взаимодействие образовательной функции медиа с системой современных знаний // Гуманитарные науки и образование №3 (10) / Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева – изд. ВУиТ, 2012. 0,3 п.л.
3. Кихтан В.В. Социально-гуманитарный Вестник Юга России № 2 // К вопросу о теории воздействия масс медиа на формирования общественного мнения (современная медиа система России в теоретическом измерении). – Краснодар, 2010. С. 217-229.
4. Кихтан В.В. Современная Россия в зеркале масс-медиа: Современные проблемы социально-гуманитарных наук №1 2015, С.63-67.
5. Тертычный А.А. Жанры периодической печати. М.: Аспект Пресс, 2010. С.183.
6. «The Observer» – №5 от 02 февраля 2015 года.
7. «The Observer» – №24 от 27 июня 2016 года.

## Раздел 8. Юриспруденция

### Проблемы классификации источников советского права



*Берлявский Леонид Гарриевич*

*д.и.н., к.ю.н., проф. кафедры*

*Конституционного и муниципального права РГЭУ (РИНХ)*

*Данихно Светлана Николаевна*

*зр. 811, МП «Конституционное и муниципальное право»*

*РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

Предметом исследования является проблема классификации источников права советского периода. Предпринята попытка пересмотра традиционной классификации источников советского права в свете новых исследовательских подходов. На основе ретроспективного критического анализа принципов и оснований классификации, предложено обновлённое понимание и приёмы логической операции деления массива источников права.

#### ABSTRACT

The subject of investigation is the problem of classification of sources of the law of the Soviet period. An attempt to revise traditional classification of sources of the Soviet law in the light of new research approaches is undertaken. Based on a retrospective analysis of the critical principles and classification bases, suggested an updated understanding of the methods and logic operations division of the array of sources. is offered.

**Ключевые слова:** классификация; систематизация, иерархия, советское право; источник права; форма права, законодательство.

**Keywords:** classification; systematization; hierarchy; Soviet law; source of law, form of law, legislation.

Вопросы классификации источников права в последнее время привлекают всё большее внимание исследователей. Большинство авторов исходят из традиционного философского понимания данного процесса, как логической операции, суть которой состоит в распределении предметов, явлений и понятий по группам (классам, отделам, разрядам) в зависимости от их общих признаков [5]. Необходимость тщательной разработки теоретических основ и методов классификации применительно к источникам права в современной науке обусловлена рядом обстоятельств. Прежде всего, следует согласиться с утверждением о единичности в отечественном правоведении трудов, посвящённых «выявлению и оценке взаимосвязи внутренней закономерной организации (структуры) системы права и отображающей корреспонденцию явление специально-юридической формы» [1,с.61]. Отсутствие единых подходов к типологии, систематизации, классификации источников права является одним из проявлений кризисного состояния, переживаемого сегодня отечественной теорией источников права. На первый взгляд, вопрос о классификации и систематизации источников советского права был подробно изучен, даже исчерпан уже в советской науке, поскольку проблемы систематизации и подразделения источников права на группы были достаточно разработаны в тот период. В частности, были определены дефиниции этих понятий, достаточно тщательно разработана концепция системности правовых явлений и теория систематизации в праве. На протяжении советского периода были выработаны принципы, в соответствии с которыми осуществлялось выстраивание иерархии источников права.

Представления о членении корпуса источников права трансформировались по мере того, как происходило оформление догмата социалистического права.

В первые послереволюционные годы и на всём протяжении 20-х – первой половины 30-х гг. XX в. доминировал широкий подход к трактовке состава источников права, применялись самые разнообразные основания их группировки. Так, В.И. Серебровский, рассматривая вопрос об источниках советского страхового права, подразделял их на шесть групп, первые пять из которых объединяли нормы, изданные советскими органами государственной власти и управления различных уровней. Нормы иностранного права, составлявшие шестую группу, определены в качестве «субсидиарного источника права» [7,с.37]. Очевидно, что автор принял попытку встраивания норм иностранного права в советскую правовую систему посредством введения оппозиции «основные» – «дополнительные» («субсидиарные») источники. Основанием отнесения к категории субсидиарных служило происхождение источника.

Я.М. Магазинер на рубеже 1920-х 1930-х гг. предлагал наряду с достаточно привычными для нас основаниями классификации источников права (субъект, порождающий источник права и его содержание) подразделять массив источников права по способу возникновения на правомерно и неправомерно возникшие [8,с.69-70]. С позиций традиционной советской науки такое подразделение казалось оксюмороном: неправомерно возникший источник правовых предписаний, поэтому подобные идеи были вскоре надолго преданы забвению.

Высказывались и достаточно радикальные идеи, в которых на первый взгляд видится отрицание необходимости каких было ни было типологий и иерархий источников права. Так, М.А. Рейснер в середине 1920-х писал, что «объективное право может совершенно одинаково дать установление формального равенства при помощи каких угодно актов закона, договора, обычая, судебного прецедента или изречения ученых юристов» [10, с. 270]. На самом деле подобные размышления созвучны высказываемым зарубежными (а в настоящее время – и отечественными) правоведами идеям об отсутствии имманентной правовым явлениям иерархичности и системности. Однако по мере того, как на протяжении второй половины 1930-х гг. и последующих лет происходил процесс догматизации учения о праве, менялось отношение научного сообщества к проблеме классификации источников советского права. Выделим наиболее характерные его черты. Прежде всего, классификация источников права как самостоятельная теоретико-методологическая проблема в те годы практически не понималась. Проблема классификации рассматривалась как вторичный, вспомогательный компонент систематизации источников права. В 1940-е гг. Институт права АН СССР в своих методических разъяснениях исходил из понимания систематизации права как деления его на отрасли, в основе которого лежала классификация правовых норм [11,с.3]. В то же время, не подвергался сомнениям тезис об имманентной праву системности, а также о присущей системе источников права строгой иерархии во главе с законом. В современной теории права качества иерархичности и системности в праве нередко вовсе отрицается исследователями, либо речь идёт об отсутствии системных свойств применительно к отдельным группам источников права.

Ещё одним достаточно характерным свойством классификации источников права является чёткое противопоставление данной логической операции, рассматриваемой в историко-правовом или сравнительно-правовом аспекте, и конкретно – в социалистических правовых системах. В этом плане показательны классификации источников права в соответствии с характером внешних форм бытия правовых норм в истории человечества в целом. В трудах С.С. Алексеева на этом основании выделены три группы источников: нормативные акты, санкционированный обычай, прецедентные индивидуальные акты. Учёный также одобрительно отзывался об идее выделения в качестве самостоятельного вида источников права юридической науки, доктрины. «В социалистическом же обществе, – пишет автор, – нормативный юридический акт представляет собой единственный, в сущности, юридический источник права» [2,с. 315-316].

Господствующее представление об уникальности нормативного юридического акта как источника права, о главенстве закона в системе источников права порождало третью проблему – узость объекта классификации.

Советскими учёными подвергалась критике высказываемая Р. Давидом мысль об отсутствии в социалистических странах иных источников права, помимо законодательства. Однако исследователь, обобщающий разнообразные советские классификации источников права, неизбежно приходит к выводу о справедливости слов французского компаративиста. Несмотря на разнообразные терминологические тонкости (наиболее известный и показательный пример – использование широкого и узкого подходов к трактовке понятия «законодательство») перечень источников права фактически сводился к нормативным юридическим актам различной природы. Попытки отдельных авторов и авторских коллективов расширить перечень за счёт, например, договорных актов или актов общественных организаций, непременно подвергалась критике. Как следствие, операция классификации источников права сводилась к поиску разнообразных оснований подразделения нормативных актов на группы. Возможности классификации в данном случае ограничивались свойствами объекта.

Достаточно показательным примером является характеристика источников трудового права, данная в диссертации О.С. Хохряковой (1976 г.). Автор ограничивает круг источников советского трудового права исключительно нормативными правовыми актами органов государственной власти, отрицая предлагаемое М.И. Бару включение в этот перечень актов договорного характера. Операция классификации источников права, таким образом, представляет собой подразделение нормативных актов на группы. Критериями классификации автор называет вид органа, издавшего акт; содержание акта (предмет регулирования, характер и степень общности нормативных предписаний); его юридическую силу, сферу действия. Указанные основания классификации, по мнению О.С. Хохряковой, «представляют наиболее существенные характеристики актов, раскрывающие их юридическую природу» [12, с.5]. Именно приём классификации заложен в основу построения системы трудового законодательства. В основе выстраивания иерархии нормативных актов (т.е. построения структуры трудового законодательства «по вертикали») применялась классификация актов по юридической силе. «Горизонтальное» построение системы – распределение нормативных актов по подразделениям структуры трудового законодательства. Использовалось такое основание классификации, как содержание акта (предмет регулирования). Очевидно, что в основе классификации и в целом систематизации источников права в данном случае лежит положение государственного органа в системе органов государственной власти. Подобный подход к классификации был достаточно типичным для исследований тех лет. Обобщая советский опыт понимания источников права, известный исследователь С.В. Бошно утверждает, что в советской теоретико-правовой науке вопрос о системе форм советского права вообще представлялся неактуальным в противовес исключительно важной проблеме классификации нормативных правовых актов [4, с.83]. Схожей, но имеющей самостоятельное значение для классификации источников проблемой является и неоднозначность атрибутирования различных правовых явлений в качестве источников и (или) форм права. Наибольшие споры вызывали, прежде всего, судебная и административная практика, акты общественных организаций, договорные акты, правовой обычай, акты референдума. Размытость понятия «источник права» приводила к неопределённости объекта классифицируемого понятия. Указанные ограничения объекта порождали ещё одну характерную особенность подразделения источников советского права на группы, следствием чего становилась крайняя узость критериев классификации.

В современной науке предложены разноплановые основания для членения массива источников права. Достаточно распространёнными и общепринятыми являются подразделение источников права на традиционные и нетрадиционные, базовые и вспомогательные, официальные и неофициальные, государственные и негосударственные и ряд других. При всей оригинальности и нередко спорности отдельных авторских классификаций, подобный подход предоставляет широкие возможности для анализа предмета. Однако в тот период догма-

ты советского правоведения исключали из числа возможных оснований членения массива источников целый ряд критериев. Принципиальное значение имел отказ от «буржуазного» подразделения права на публичное и частное. Критическое отношение к теории естественно-го права предопределило общепринятое в советской науке представление об источниках права как порождении исключительно государственной воли, а значит, исключали весьма популярную сегодня дихотомию источников естественного и позитивного права (ее убеждённым сторонником является М.Н. Марченко).

На наш взгляд, достаточно своеобразной заменой этому делению являлось подразделение источников права на материальные и формальные (формально-юридические). Велись поиски истоков права в экономических отношениях, образе жизни людей в различных типах обществ, социально-политических причинах и условиях возникновения права, определяющих его содержание, понимаемых как источники права в материальном смысле (материальные источники права). Понятие формальных источников права объединяло внешние формы выражения права, придающие ему характер официальных правовых норм. Подразделение источников права на материальные и формальные лежало в основе ряда весьма авторитетных в тот период исследований Н.Г. Александрова, Д.А. Керимова, С.Л. Зивса, А.Ф. Шебанова и др. Остаётся оно весьма востребованным в современных исследованиях.

Принципы демократического централизма и федерализма предопределяли ещё один популярный критерий классификации источников права в зависимости от органа, издавшего акт, от субъекта правотворчества. Однако даже этот, достаточно однозначный на первый взгляд критерий, породил споры. С.Л. Зивс отрицал возможность выделения актов референдума в самостоятельный вид источников права в соответствии со способом правотворчества ввиду неразделимости в социалистическом государстве воли народа и законодательного органа, оформившего её в виде официального акта [6, с.29-30]. Отрицание принципа разделения властей и самостоятельности судебной власти препятствовало рассмотрению судебной практики как самостоятельного вида источников права.

Своеобразным подходом к классификации источников права можно считать подразделение способов объективизации правовой нормы на формы права и собственно источники права. Одновременно данную дихотомию можно рассматривать как оригинальный способ преодоления тех ограничений и самоограничений, которые накладывали догматы нормативизма. Не вдаваясь в сущность дискуссии, согласимся с оценкой Д.А. Бахраха, полагающего, что «за этим спором определению «источник права» не уделялось достаточно внимания и, как следствие, между понятиями «источник права» и «нормативный акт» ставился знак тождества, им давалось единое определение, которое, более того, не отражало весь спектр правотворческой деятельности и, соответственно, не давало четкого разграничения нормативных актов от ненормативных» [3, с.12].

Таким образом, основными критериями подразделения источников права на группы в рассматриваемый период являлись субъект правотворческой деятельности и способ правотворчества. Последний, в частности, был применён для подразделения массива источников советского права в классической четырёхтомной «Марксистско-ленинской общей теории государства и права». Помимо указанных к основаниям классификации можно отнести, например, предложенное А.Ф. Шебановым деления формальных источников права на основные (они содержат в себе юридические нормы) и вспомогательные (являются нормативными по своему характеру, но не содержат правовых норм) [13, с.92]. В основе деления, по мнению автора, лежит разная юридическая сила и практическая значимость существующих формальных источников права.

Рассмотренные выше особенности классификации источников права в советской теоретико-правовой науке предопределили содержание и характер целого ряда дискуссионных вопросов современного правоведения. Прежде всего, остается нерешённым вопрос о понятии и видах источников права. До настоящего времени продолжаются дискуссии об источниковом статусе судебной практики, правовой доктрины, программных актов государства. Спор-

ным остается статус кодифицированного акта в системе отраслевых источников. Данные проблемы не имеют исключительно академического характера. Такие обстоятельства, как, во-первых, формальный характер советских конституционных актов и, во-вторых, игнорирование международного права в качестве источника в светской правовой системе в настоящее время дают основание отдельным политикам выступать с требованиями отмены конституционного принципа примата общепринятых принципов и норм международного права (ч.4 ст. 15 Конституции РФ). Отсутствие унифицированных подходов к систематизации и классификации источников права является одной из основных причин затягивания процесса принятия «закона о законах» и сказываются, таким образом, на качестве законотворческого процесса в целом. По-прежнему остаётся не до конца решённым вопрос о том, какие правовые явления следует отнести к корпусу источников советского права, т.е. сохраняется проблема неопределённости объекта классификации. Несмотря на очевидное повышение интереса к типологизации и классификации источников права, на сегодня исследования не выходят за рамки исключительно историко-правовых. Вопросам классификации юридических памятников, «источников познания права» посвящены дискуссии в рамках солидных научных форумов, целый ряд авторских исследований (В.А. Гринёв, О.Ю. Ельчанинова, С.М. Каштанов, С.В. Кодан и др.), которые преимущественно анализируют источники, относящиеся к досоветскому периоду правовой истории страны.

В центре внимания исследователей конституционного права в настоящее время находятся проблемы эволюции Конституций советского периода, а также уточнения понятия и состава актов конституционного значения как источников государственного права той эпохи. Корпус их значительно расширен за счёт включения актов партийных органов, программных документов советской власти, правосознания, практики высших судов, доктрины и ряда других. К числу позитивных процессов можно отнести отступление от тезиса об имманентной советскому праву иерархичности источников и верховенства закона в их системе. Сторонниками концепции «неправа» («теневого права») развиваются высказанные на заре перестройки Н.Н. Разумовичем идеи существования в советской правовой системе феномена «бюрократического обычного права». По мнению автора, система норм, «обслуживающих бюрократию» и обеспечиваемых «административно-нажимными» методами занимала в советском государственном регулировании место, сопоставимое с административно-правовыми предписаниями [9,с.26]. Указанные процессы свидетельствуют о наличии положительной тенденции к переосмыслению догматов минувшей эпохи, являющихся одной из причин затянувшегося кризиса понимания источников права.

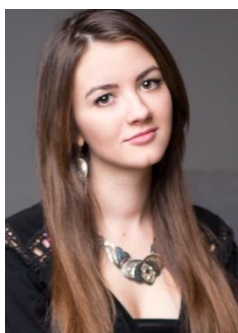
### **Библиографический список**

1. Азми, Д.М. Правовая структуризация и систематика / Д.М. Азми. – М.: Юстицинформ, 2010. – 320 с.
2. Алексеев, С.С. Общая теория права: В 2-х т. Т. I. / С.С. Алексеев. – М.: Юрид. лит., 1981. – 360с.
3. Бахрах, Д.Н. Акты правосудия как источники административного права / Д.Н., Бахрах, А.Л. Бурков // Журнал российского права. – 2004. – №2. – С. 11-22.
4. Бошно, С.В. Доктринальные и другие нетрадиционные формы права / С.В. Бошно // Журнал российского права. – 2003. – № 1. – С. 82-91.
5. Ельчанинова, О.Ю. Источники русского права XVII века: проблемы дефиниции и классификации / О.Ю. Ельчанинова // Юридические исследования. 2015. №4. – режим доступа к изд.: [http://e-notabene.ru/lr/article\\_14421.html](http://e-notabene.ru/lr/article_14421.html)
6. Зивс, С.Л. Источники права / С.Л. Зивс. – М.: Наука, 1981. – 236 с.
7. Избранные труды по наследственному и страховому праву / Серебровский В.И.; Науч. ред.: Ем В.С. – 2-е изд., испр. – М., Статут, 2003. – 558 с.
8. Магазинер, Я.М. Избранные труды по общей теории права / Я.М. Магазинер. – СПб, Изд-во «Юридический центр Пресс», 2006. – 352.



9. Разумович, Н.Н. Источники и форма права / Н.Н. Разумович // Советское государство и право. – 1988. – №3. – С.20-27.
10. Рейснер, М.А. Право. Наше право. Чужое право. Общее право / М.А. Рейснер. – Л.: М.: ГИЗ : Тип. им. Е. Соколовой, 1925. – 276 с.
11. Система советского социалистического права (тезисы) / Институт права Академии наук СССР. – М.: Юрид. изд.-во НКЮ СССР, 1941. – 18 с.
12. Хохрякова, О.С. Источники советского трудового права : автореф. дисс. канд. юрид. наук / О.С. Хохрякова. – М., 1976. -16 с.
13. Шебанов, А.Ф. Форма советского права / А.Ф. Шебанов. – М.: 1968. – 213 с.

## **Дефиниция международного усыновления как фундамент для дальнейшей правовой регламентации**



***Иванова Ольга Васильевна***  
*гр.ЮР-815, МП «Международное право»*  
*РГЭУ («РИНХ»)*

### **АННОТАЦИЯ**

Целью статьи является изучение различных точек зрения на понятие международного усыновления и поиск наиболее универсальной его дефиниции. Историческая практика и применение сравнительных методов анализа позволяют в данной статье прийти к выводу о необходимости нахождения более универсального определения, без которого невозможно двигаться дальше по направлению к устранению «белых пятен» в регламентации.

### **ABSTRACT**

The aim of the article is researching options of what international adoption is and searching for the most universal definition. Historical practice and the method of comparing led to the conclusion – it's necessary to find that one, without which it's impossible to move forward to the elimination of "white spots" in the regulation.

**Ключевые слова:** международное усыновление; дефиниция; Европейская конвенция; субъект права; сирота.

**Keywords:** international adoption; definition; European Convention; subject of law; orphan.

Попытки дефиницировать «усыновление» предпринимались учеными еще с 19 века. Многообразие дефиниций усыновления позволяет скомпоновать их и выделить ту, которая представляется наиболее точной и полной – усыновление прежде всего является юридическим актом, устанавливающим между усыновителем и ребенком такие правовые отношения, какие существуют между родителями и детьми по происхождению. При этом же усыновленные дети теряют юридическую связь с родителями (либо одним из них) и приобретают такую с посторонними лицами – усыновителями, ничем не отличаясь по правам и обязанностям по отношению к ним от их родного ребенка. Такое многообразие дефиниций отнюдь не означает определенность и в отношении международного усыновления. Здесь наличествует

гораздо большее количество расхождений, однако одно остается совершенно ясным – наличие иностранного элемента как одного из субъектов будущих правоотношений. И хотя понятие международного усыновления достаточно абстрактно, субъектный состав вполне определенный – усыновитель и усыновляемый имеют гражданство различных государств либо факт усыновления имел место за границей.

Одним из наиболее исчерпывающих понятий международного усыновления представляется данное профессором Богуславским – это «такой юридический акт, в силу которого между двумя лицами (усыновителем и усыновленным) возникают правовые (как личные, так и имущественные) отношения, существующие между родителями и детьми».

Дефиниция международного усыновления дается и в знаменитой Гаагской конвенции о защите детей и сотрудничестве в отношении иностранного усыновления от 29 мая 1993, где, однако встречается понятие «иностранное усыновление», в целом созвучное термину «международное усыновление». Согласно тексту Конвенции, иностранное усыновление допускается законодательством лишь тогда, «когда ребенок, постоянно проживающий в одном договаривающемся государстве («государство происхождения»), переехал, переезжает или должен переехать в другое договаривающееся государство («принимающее государство») либо после его усыновления в государстве происхождения супругами или лицом, обычно проживающими в принимающем государстве, либо в целях такого усыновления в принимающем государстве или в государстве происхождения». Беря во внимание разработанные учеными-цивиристами понятия усыновления, представляется необходимым дополнить дефиницию «иностранного», или «международного», усыновления включением в рассматриваемое понятие основного фактора – юридической связи данного отношения с несколькими правопорядками. Иными словами, усыновитель (усыновители) и усыновляемый должны быть иностранцами по отношению друг к другу, либо факт усыновления должен иметь место за границей в соответствии с правопорядком иностранного государства.

Фундаментальные положения, касающиеся международного усыновления, закреплены в Конвенции ООН о правах ребенка 1989 г. К ним относятся, в первую очередь, признание его в качестве альтернативного способа ухода за детьми, лишенными семейного окружения, допустимого лишь тогда, когда «обеспечение какого-либо подходящего ухода в стране происхождения ребенка является невозможным». Во-вторых, это отнесение решения вопроса об усыновлении к ведению компетентных органов государства. В-третьих, необходимость, чтобы при усыновлении в другой стране относительно ребенка применялись те же гарантии и нормы, которые используются при внутригосударственном усыновлении. И, наконец, в-четвертых, недопущение, чтобы устройство ребенка приводило к получению неоправданных финансовых и иных выгод связанными с усыновлением лицами.

Подытоживая анализ правовой природы отношений, возникающих при иностранном усыновлении, можно сделать вывод о том, что всем странам известен институт усыновления в общем и иностранного усыновления в частности (исключение составляет только группа мусульманских стран), однако каждая из них по-разному подходит к его правовой регламентации. Особенности его установления напрямую зависят от вероисповедания большинства подданных страны, её социальной обстановкой, традициями, обычаями, принципами и жизненными устоями. Однако непоколебимым для всех остается то, что международное усыновление – лишь альтернативная мера обеспечения ребенка семьей, применяемая только в том случае, когда совершенно невозможно передать ребенка другой семье на воспитание или для усыновления, или обеспечить для него надлежащую заботу в стране происхождения. Усыновление ребенка иностранными гражданами производится в случае наличия законодательной базы в стране происхождения и в стране, куда ребенок передается на усыновление. Международное усыновление всегда осуществляется при посредничестве компетентных органов или учреждений с применением гарантий и норм, аналогичных тем, которые действуют при усыновлении в стране происхождения. При всем этом особое внимание должно уделяться вопросу защиты правовых и социальных интересов ребенка.

Исследуя природу правовой связи законопорядков различных государств, нельзя не упомянуть то, что зачастую такая связь бывает явной даже с внешней точки зрения: иностранное гражданство субъектов отношения, либо постоянное место жительства за рубежом, либо установление юридического факта судом или иным юрисдикционным органом иностранного государства и т.д.

Мировая глобализация обуславливает и расширение масштабов международного усыновления, обнаружение все новых «белых пятен» в его правовом регулировании, а, следовательно, возникает вопрос о необходимости их устранения. Подобные проблемы особенно ярко видны на примере нашей страны, тем более учитывая повышенный интерес к ней как к «плацдарму» для усыновления гражданами США, Италии, Скандинавских и других государств. Причины этому кроются во все возрастающем количестве детей-сирот, среди которых довольно много тех, которые «неликвидны» для российских граждан – инвалиды, ВИЧ-инфицированные, психически неуравновешенные. Не последнюю роль играют и социально-экономические потрясения в России, не позволяющие должным образом обеспечить нормальное существование этих детей. Однако главной причиной представляется невозможность усыновления иностранными гражданами детей своей страны в виду более жестких условий. Так, в Нидерландах усыновление разрешается только женатым парам с брачным стажем не менее пяти лет. В Испании лицо, усыновляющее ребенка, должно быть старше 25 лет. В ФРГ после вступления в силу в 1991 г. Закона «О благополучии детей» ужесточен порядок усыновления и допускает его только для супружеских пар.

В ряду причин, имеющих сугубо материальный характер есть так же одна высоконравственного свойства – милосердие к осиротевшему ребенку, попавшему в бедственное положение и не имеющего, к сожалению, в нашей стране необходимых условий для лечения или содержания. Нельзя забывать и о статистике, утверждающей, что большинство иностранцев-усыновителей имеют русские корни. И, наконец, что не менее важно, дорогу к международному усыновлению облегчила ст. 21 Конвенции о правах ребенка, утверждающая усыновление как наилучший способ удовлетворения интересов ребенка.

Однако в общих тенденциях усыновления можно проследить явную заинтересованность в усыновлении именно российских детей-сирот. И это можно легко объяснить. Но отнюдь не тем, что, как многие думают, здесь кроется определенная выгода, которая отсутствует в их родных странах. Напротив, иностранцы могут усыновить только тех детей-сирот, усыновление которых российскими гражданами невозможно, обычно это инвалиды. Например, совсем недавно одна американская семья с двумя уже усыновленными детьми взяла на удочерение русскую малышку с недоразвитыми ушными раковинами. Главой семьи был хирург, имеющий возможность хорошо обеспечивать семью, однако девочке предстоял ряд сложнейших дорогостоящих операций, не каждый потенциальный родитель сознательно пойдет на такой риск и такие расходы. Несмотря на это, девочку они всё-таки усыновили.

Все вышеперечисленные факторы и статистические исследования показывают, что усыновление российских детей не только не редкость, но и более популярная практика, нежели усыновление русских детей самими гражданами нашей страны. Первый раз это наглядно показали данные 2003 года, именно тогда первый раз количество детей, отданных на воспитание за рубеж (7852 ребенка), превысило количество детей, усыновленных россиянами (7331 ребенок). В следующем году эта разница еще более увеличилась: нашими соотечественниками было усыновлено 7000 детей, а иностранцами – 9400. В 2005 году количественный перевес изменился в обратную сторону, однако причиной тому стал отнюдь не возросший интерес россиян к усыновлению, а начало ужесточения законодательства в этой сфере. На данный момент число усыновленных иностранцами детей всё так же измеряется в нескольких тысячах, однако постепенная тенденция к установлению государством намеренных преград для потенциальных зарубежных усыновителей ведет к постепенному сокращению желающих бороться с российской бюрократией. Усыновление российских детей иностранцами подчиняется ряду требований, направленных на защиту ребенка и сведение к ми-

нимому возможности какого-либо насилия над ребенком или осуществления корыстных планов усыновителя. Проведение параллелей между законодательной базой по части международного усыновления и усыновления внутри страны наталкивает на закономерный вопрос о том, чем же является этот самый иностранный элемент, необходимый для начала правоотношений такого рода. Юридической наукой выделяются три вида такого элемента: субъект отношений, объект отношений, юридический факт.

При усыновлении иностранным элементом выступает субъект (иностранец усыновляет ребенка – гражданина РФ, например) и юридический факт (например, акт об усыновлении исходит с территории иностранного государства, где был усыновлен ребенок – гражданин РФ). Другими словами, существует две вариации: "усыновление детей-иностранцев" и "усыновление детей иностранцами", причем решающее значение играет то, где именно юридический факт – усыновление – устанавливается: на территории РФ или на территории иностранного государства. В случае усыновления детей из одной страны гражданами другой затрагиваются интересы нескольких лиц, являющихся гражданами различных государств, или лиц, проживающих на территории разных стран. Причем эти государства могут иметь диаметрально противоположные взгляды на данное явление. Такие различия объясняются, в первую очередь, преследованием разных целей, которые ставят эти страны перед институтом усыновления. Например, западноевропейские государства закрепляют возможность усыновления исключительно исходя из интересов детей, однако вместе с тем оно ориентировано на то, чтобы «обеспечить бездетных лиц наследниками, сделать возможным существование фирмы», благодаря чему в некоторых странах допускаются браки усыновленных и усыновителей, а также усыновление уже достигших совершеннолетия лиц.

Примечательно то, что законодательство большинства мусульманских стран не предусматривает усыновления вообще, так как это не одобряется исламской религией. Такое табу базируется на положении Корана (33:4-5): «Не устроил Аллах для человека двух сердец внутри и не сделал ваших приемных вашими детьми. Возведите их к их отцам, это более справедливо у Аллаха, а если не знаете их отцов, то это ваши братья в вере и ваши близкие». Только одно исламское государство не только признает усыновление, но и активно им пользуется – Тунис. Остальные же допускают лишь институт «приема» или «убежища», который подразумевает обязательство супружеской пары принять ребенка и оказать ему необходимую помощь, однако ребенок не имеет право ни носить фамилию своей новой семьи, ни претендовать на ее имущество и наследовать по завещанию.

Таким образом, становится очевидным, что в условиях современной действительности международное усыновление становится явлением отнюдь не редким. Однако вместе с повышенным вниманием к данному явлению стал слишком заметен и ряд проблем, связанных с пока еще недостаточно прочной правовой регламентацией и не такой, как следовало бы, тщательной проработкой всех процедурных нюансов. Однако невозможно двигаться дальше и создавать прочную правовую базу для международного усыновления, в то время как ученые и государственные деятели не смогут определиться с таким «фундаментом» как единая дефиниция и ясные принципы усыновления для всех без исключения стран, вне зависимости от их культурных и религиозных ценностей.

### **Библиографический список**

1. Борминская Д.С. Усыновление (удочерение) в странах Европы: влияние «альтернативных форм семейной жизни» и практика Европейского Суда по правам человека // Семейное и жилищное право. 2010. №1. – С. 12-17.
2. Crosman Cecilia P. and Inigo Delia P.. Procedure for the Adoption/ Intercauntry adoptions: Laws a. perspectives of «sending» countries. -Nijhoff, 1995. -P . 160-161.
3. Duncan W. The Hague Conference on Private International Law and its Current Programme of Work Concerning the International Protection of Children and Other Aspects of Family Law//Yearbook of Private International Law. Volume -II, 2000. – P.44-45.

## Налоговые системы: сравнительный анализ Российской Федерации и США



*Казаченков Станислав Дмитриевич*  
*гр. ЮР – 814, МП «Административное, финансовое право»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Административно-территориальное или национальное устройство имеет существенное значение для классификации налоговой системы государств. Опираясь на исторический опыт, следует, что налоговая система России была создана к началу XXI столетия, а система США, напротив, была сформирована в середине XX века. В связи с преобразованиями данной системы в Российской Федерации и актуальностью вопроса, в статье автором проведен сравнительный анализ налоговых систем РФ и США.

### ABSTRACT

Administrative-territorial or national structure is essential for the classification of the tax system of governments. Based on historical experience, it follows that the tax system of Russia was established by the beginning of XXI century and the U.S. system, by contrast, was formed in the mid-twentieth century. In connection with the transformation of this system in the Russian Federation and the relevance of the question, author in the article conducted a comparative analysis of tax systems of Russia and USA.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая система, особенности, сравнение, США, Россия

**Keywords:** taxes, tax system, features, comparison, USA, Russia

Современная налоговая система России была создана к началу XXI столетия, а система США, напротив, была сформирована в середине XX века и, таким образом, имеет длительную историю и более слаженный механизм. Актуальность вопроса состоит в том, что с начала XXI века и по настоящее время проводятся преобразования в налоговой системе. В связи с этим, представляет интерес рассмотреть особенности налоговой системы двух стран – Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки, так как они имеют схожее государственное устройство, определить сходства и различия, и, таким образом, провести сравнительный анализ.

В систему налогов и сборов Российской Федерации входят федеральные, региональные и местные налоги и сборы. Налоговая система Соединенных Штатов Америки, аналогично Российской, состоит из трех уровней, которые соответствуют трем уровням власти:

1) верхний (федеральный уровень) – это федеральные налоги, которые поступают в федеральный бюджет

2) средний (уровень штатов, аналог региональных налогов) – это налоги и сборы, которые вводятся законами штатов для поступления в бюджет последних

3) нижний (местный уровень – сюда входят муниципальные образования, графства, округа и иные государственно-территориальные образования) – это налоги, которые вводятся органами местного самоуправления для поступления в местный бюджет

Законодательные органы штатов имеют право вводить налоги, которые бы не противоречили федеральному законодательству США, а органы местного самоуправления, в свою оче-

редь, вправе взимать налоги, которые разрешены им законами штатов. Таким образом, как было выяснено ранее, структура налоговой системы, во главе которой находится Налоговое управление, или же «Служба внутренних доходов» («Internal Revenue Service») – это управление, которое входит в состав Министерства финансов (Department of the Treasury) и одно из наиболее эффективных в мире организаций по управлению в области налогообложения [1]. Налоговое управление, или же «Служба внутренних доходов» (далее – СВД) аналогична Федеральной налоговой службе РФ по своим функциям. Служба внутренних доходов США состоит из центрального аппарата, семи региональных и 58 окружных налоговых управлений, чья деятельность направлена на обеспечение поступления налогов и сборов в бюджет при минимальных задержках. Налоговые проверки классифицируются на камеральные (проводятся по месту нахождения СВД), выездные (проводятся по месту нахождения налогоплательщика) и заочные (проводятся путем направления документов в Контрольное управление СВД по почте) [2]. Региональный уровень представлен налоговыми службами штатов, которые регулируют сбор налогов, которые вводятся законодательными собраниями штатов. Последний уровень представляют местные налоговые органы, которые взимают налоги, вводимые органами местного самоуправления. Ставки налогов устанавливаются коллегиально налоговым инспектором, руководителем муниципального органа и председателем совета школ.

Современную налоговую систему в Соединенных Штатах Америки характеризуют следующие особенности:

- 1) прогрессивный характер налогообложения
- 2) универсальность обложения – при равенстве сумм дохода обычно действуют однородные налоговые ставки
- 3) дискретность налоговых начислений, где каждая более высокая ставка применима лишь к строго определенной части облагаемой суммы
- 4) обособленность от налоговых сборов в фонды социального обеспечения
- 5) наличие большого количества целевых скидок, льгот и исключений
- 6) регулярное изменение действующих ставок налогообложения
- 7) фиксированный минимальный уровень индивидуальных доходов, который не подлежит налогообложению [3]

Таким образом, сравнивая налоговые системы США и РФ, можно говорить о том, что в нашей стране отсутствует прогрессивное налогообложение, и применяется «плоская» шкала, вследствие чего отсутствует дискретность налоговых начислений. Интересно то, что шкала подоходного налога, который зачисляется в федеральный бюджет США, как уже было выяснено, прогрессивна и, следовательно, основное бремя лежит на обеспеченных слоях населения. При этом широко признаны ее «дефекты», так как наблюдается искажение экономической активности, где у владельца высокого дохода остается в собственности сумма меньше, чем у владельца более низкого дохода после уплаты налога, что, по сути, устанавливает сохранение социальной справедливости. Размер ставки подоходного налога варьируется в диапазоне от 10% до 39.6%, причем границы ступеней ставки зависят от семейного положения налогоплательщика и растут с каждым годом (табл. 1).

*Таблица 1*

**Подоходный налог в США, 2016 г.[4]**

Налоговая ставка	Налогооблагаемый годовой доход в \$		
	Физическое лицо	Супружеская пара	Родитель-одиночка
10 %	0-9,275	0-18,550	0-13,250
15 %	9,275-37,650	18,550-75,300	13,250-50,400
25 %	37,650-91,150	75,300-151,900	50,400-130,150
28 %	91,150-190,150	151,900-231,450	130,150-210,800
33 %	190,150-413,350	231,450-413,350	210,800-413,350
35 %	413,350-415,050	413,350-466,950	413,350-441,000
39.6 %	от 415,050	от 466,950	от 441,000

В Российской Федерации определяются конкретные основания налогообложения, а также отсутствует привязка к налогооблагаемому годовому доходу, не учитывается социальный статус лица (гражданин, находящийся в браке или родитель-одиночка, т.д.) (табл. 2).

Таблица 2

**НДФЛ в Российской Федерации, 2016 г.**

Налоговая ставка	Категория налогоплательщика	
	Резидент	Нерезидент
13 %	заработная плата, вознаграждения по гражданско-правовым договорам, доходы от продажи имущества (а также некоторые иные доходы)	1) осуществление трудовой деятельности (также в качестве высококвалифицированного специалиста); 2) осуществление трудовой деятельности участниками Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, а также членами их семей, совместно переселившимися на постоянное место жительства в РФ; 3) исполнение трудовых обязанностей членами экипажей судов, плавающих под Государственным флагом РФ
15 %		дивиденды, полученные от российских организаций
30 %		все прочие доходы
35 %	1) любые выигрыши и призы, получаемые в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг, в части превышения установленных размеров; 2) процентные доходы по вкладам в банках в части превышения установленных размеров; 3) сумма экономии на процентах при получении заемных (кредитных) средств в части превышения установленных размеров; 4) как плата за использование денежных средств членов кредитного потребительского кооператива (пайщиков), а также проценты за использование сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативом средств, привлекаемых в форме займов от членов сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива или ассоциированных членов сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива, в части превышения установленных размеров	

Однако несмотря на высокую ставку, не все слои населения с высоким доходом считают это за минус. В развитых странах в последнее время они сами выступают за повышение налогов на свои доходы, чтобы избежать таких инициатив со стороны государства, которые могут оказаться более разорительными. Так, например, недавно 40 американских миллионеров, в том числе внучка Уолта Диснея Эбигейл Дисней, а также член клана Рокфеллеров Стивен Рокфеллер, обратились к губернатору штата Нью-Йорк с предложением поднять налоги на богатых, сообщает Associated Press. План предполагает повышение налоговой нагрузки для всех, кто получает более \$665 тыс. «Как жители Нью-Йорка, которые внесли свой вклад и извлекли выгоду из экономической динамичности нашего штата, у нас есть возможность и обязанность платить справедливую долю. Мы можем себе позволить оплатить наши текущие налоги, и мы можем позволить себе платить еще больше», – написали они [5]. На уровне штатов и местных администраций имеют плоскую или регрессивную шкалу, и в результате суммарный налог составляет около 50%. Также необходимо отметить, что, как и в российском, так и в американском налоговом законодательстве есть льготы, вычеты и исключения.

### Библиографический список

1. Internal Revenue Service [Электронный ресурс]: [официальный сайт] <https://www.irs.gov/uac/the-agency-its-mission-and-statutory-authority>
2. Tax Controversies: Practice and Procedure. Leandra Lederman, Stephen W. Mazza. LexisNexis; 3rd edition (December 11, 2008). 437 p.
3. Салихова В.Ю., Дрожжина И.А., Маслов Б.Г., Земляков Ю.Д., Маслова И.А., Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2007, № 9, с. 30-35
4. Tax Foundation [Электронный ресурс] : [официальный сайт] <https://taxfoundation.org/2016-tax-brackets> (дата обращения: 03.03.2017)
5. Dozens of New York millionaires just asked the government to raise their taxes [Электронный ресурс]: <http://www.businessinsider.com/ap-ny-millionaires-write-to-governor-in-favor-of-higher-taxes-2016-3>

### К вопросу о допустимости доказательств в уголовном процессе



**Кириленко Юрий Игоревич**  
*гр. ЮР-822, МП «Уголовный процесс, криминалистика и судебная экспертиза, теория оперативно-розыскной деятельности»  
РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются различные подходы к определению понятия допустимости доказательств в уголовном процессе. Рассматриваются различные виды доказательств через призму требований их допустимости.

#### ABSTRACT

The article deals with different approaches to the definition of admissibility of evidence in criminal procedure. It analyzes different types of evidences from the perspective of their admissibility requirements.

**Ключевые слова:** допустимость доказательств, уголовный процесс, виды доказательств, требования допустимости доказательств, допустимое доказательство

**Keywords:** admissibility of evidence, criminal procedure, types of evidences, admissibility requirements, admissible evidence

Требование законности доказательств напрямую связано с требованием допустимости доказательств, закрепленным в положении ст. 50 Конституции РФ, которая гласит, что «при осуществлении правосудия не допускается использование доказательств, полученных с нарушением федерального закона». При этом подразумевая нарушения «федерального закона», о которых говорится в Конституции РФ, Закон гласит, что, что при отправлении правосудия помимо соблюдения норм УПК РФ, требуется соблюдение всех нормативных актов, определяющих порядок уголовного судопроизводства. К таким нормативным актам помимо Конституции РФ и УПК РФ относятся общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ, являющиеся составной частью законодательства РФ, регулирующего уголовное судопроизводство (ч.3 ст.1 УПК РФ). В ст. 75 УПК РФ сформули-



ровано понятие «недопустимые доказательства». В данной статье говорится, что недопустимые доказательства не могут быть положены в основу обвинения и не имеют юридической силы, а также не могут использоваться для доказывания обстоятельств, указанных в ст. 73 УК РФ. Среди процессуалистов определением понятия допустимости доказательств является соответствие требованиям процессуального закона относительно условий, источника и способа получения и процессуального закрепления фактических данных о существенных обстоятельствах дела [5, с. 269].

С.А. Шейфер считает, что допустимость доказательств – это качество доказательства, связанное с его надлежащей процессуальной формой. А. Соколов указывает, что допустимость это пригодность доказательства с точки зрения его процессуальной формы [10, с. 14].

Г.М. Резник считает, что «Признать доказательство допустимым, значит сделать вывод о соблюдении требований закона, предъявляемых к его процессуальной форме, которая включает в себя: а) источник; б) условия; в) способы получения и закрепления сведений об обстоятельствах дела» [9, с. 7].

Проанализировав различные взгляды ученых, нам кажется, следует сделать вывод, что в большинстве концепций под допустимостью доказательств понимается признак доказательства, а также способов получения и закрепления указанных сведений в порядке, предусмотренном уголовно- процессуальным законом. Одним из правил, на основании которых складывается содержание допустимости доказательств, является законность источников доказательств. Правило допустимости доказательств напрямую связано с надлежащими источниками сведений, которые составляют содержание доказательств. Рассмотрим различные виды доказательств через призму требования допустимости.

Соблюдение допустимости показаний подозреваемого возможно при соблюдении следующих условий.

1) Показания подозреваемого должны быть предоставлены последним на допросе в ходе досудебного производства в виде сведений с соблюдением требований уголовно- процессуального законодательства.

2) Данные сведения, которые могут быть использованы в качестве доказательств по уголовному делу, должны быть зафиксированы только в виде протоколов допросов подозреваемого. Некоторые процессуалисты считают, что в случае, когда подсудимый не признает себя виновным в ходе судебного процесса, протоколы явок с повинной могут говорить о том, что последний был вынужден сделать такие заявления, кроме того они усиливают позицию обвинения. Судьи, которые признают подобные протоколы в качестве доказательств, невольно потворствуют незаконной практике органов предварительного следствия. Совершенно обратной является ситуация, когда подозреваемый дает показания последовательно, и данные показания подтверждают сведения, зафиксированные в протоколе явки с повинной. В таких случаях нет оснований исключать данный документ из перечня всех доказательств, учитывая, что он служит основанием для смягчения осужденному наказания [3, с.6].

3) Не могут являться показаниями подозреваемого его объяснения, данные им при задержании и занесенные в протокол задержания, либо сведения сообщенные не в ходе допроса. Данные сведения могут содержаться в иных процессуальных актах. Таким образом, такие сведения нельзя признавать допустимыми доказательствами.

4) Также допустимость показания подозреваемого состоит в праве последнего давать показания против себя или воспользоваться правом не делать этого, в частности давать показания на родном языке. Осуществление данного положения возможно лишь при том условии, что подозреваемому перед допросом будут разъяснены его права, в каком преступлении он подозревается, а также сущность этого подозрения. Считаем, что по данному поводу справедливо отмечает Д.В. Зеленский, что нарушение вышеуказанных положений влечет за собой недопустимость полученных в ходе допроса показаний [6, с. 38]. Таким образом, недопустимым доказательством следует считать показания подозреваемого, полученные без разъяснения сущности подозрения.

5) Показания подозреваемого, полученные в ходе досудебного производства без присутствия защитника, и не подтвержденные им в ходе судебного процесса, где он выступает в качестве подсудимого, являются недопустимым доказательством. Это прямо указывается в ч.2 ст.75 УПК РФ. После окончания допроса защитник вправе сделать заявления о нарушениях прав и законных интересов подозреваемого в виде занесения их в протокол допроса подозреваемого. Допустимость показаний подозреваемого также зависит от того, в течение какого времени они получены. В УПК РФ закреплено, что допрос подозреваемого не может длиться без перерыва более четырех часов подряд, максимальное количество времени допроса в день не может превышать 8 часов.

Требования допустимости показаний обвиняемого по большей части аналогичны требованиям показаний подозреваемого за исключением следующих положений.

Показания обвиняемого – сведения, сообщенные им на допросе, проведенном в ходе досудебного производства по уголовному делу или в суде в соответствии с правилами УПК РФ. Являются допустимыми при условии, если:

1) Обвиняемый имел конфиденциальные свидания со своим защитником, предварявшие первый допрос, без ограничения их числа и продолжительности;

2) Помимо прав, предусмотренных УПК РФ, подозреваемому было разъяснено право, закрепленное в ч.1 ст.51 Конституции РФ, не свидетельствовать против себя и своих близких.

Также некоторые процессуалисты отмечают особые условия допустимости обвиняемого, страдающего психическим заболеванием, не исключающее вменяемости. Например, А.В. Победкин и В.А. Гавриков считают, что в законодательстве следует закрепить такое правило: допросить лицо, совершившее преступление, возможно в том случае, если не имеется достаточных оснований для вывода о том, что лицо страдает психическим заболеванием, и может отдавать отчет своим действиям [8, с.73-74].

Допустимость такого вида доказательств как показания потерпевшего складываются из ряда уголовно-процессуальных требований. Согласно ст.78 УПК РФ потерпевший может быть допрошен по различным фактам, которые имеют значение для доказывания по уголовному делу. Не может являться показаниями потерпевшего сведения, полученные в ходе допроса лица, которому был причинен вред противоправными действиями, но данное лицо при этом само являлось участником или укрывателем преступления. Потерпевший также имеет права, закрепленные в ст. 51 Конституции.

Показания потерпевшего, полученные с соблюдением вышеперечисленных требований, являются допустимыми доказательствами. Если данные показания основаны на слухах, предположениях, догадках без указания на источник информации, то такие показания следует признать недопустимыми доказательствами согласно с п.2 ч.2 ст.75 УПК РФ. Согласно ч.5 и ч.6 ст.278 УПК РФ в целях обеспечения безопасности потерпевшего и его родственников и близких суд вправе провести допрос потерпевшего с исключением его визуального наблюдения другими участниками процесса без оглашения личных данных о личности потерпевшего, о чем суд выносит соответствующее постановление или определение.

На наш взгляд, определение круга требований допустимости показаний свидетеля зависит от определения круга лиц, которые могут быть допрошены в качестве свидетелей по уголовному делу, а также имеют свидетельский иммунитет.

В соответствии со ст. 5, 6 УПК РФ свидетелем является лицо, которому могут быть известны какие-либо обстоятельства, имеющие значение для расследования и разрешения уголовного дела, и вызванное для дачи показаний.

Свидетель, как и в случае с подозреваемым, обвиняемым и потерпевшим имеет право не свидетельствовать против себя, родственников и своих близких, круг которых определен п. 4 ст. 5 УПК РФ. Также свидетель перед началом допроса должен быть предупрежден, что его показания могут стать доказательствами по уголовному делу, даже в случае в последующем отказа от своих показаний. По мнению многих процессуалистов случаи свидетельского

иммунитета не ограничиваются только нормами УПК РФ [7, с. 57-58]. В частности, в некоторых иных нормативных актах содержатся иные случаи свидетельского иммунитета [1], [2].

Показания свидетеля должны быть получены в виде сведений в ходе допроса на досудебной стадии производства по уголовному делу в соответствии с требованиями УПК РФ. В случае необходимости обеспечения безопасности свидетеля, законодатель также предусмотрел особую процедуру допустимости показаний свидетеля. Данная процедура закреплена в ч.5 и ч.6 ст.278 УПК РФ, в соответствии с которой в целях обеспечения безопасности свидетеля, его родственников и близких суд вправе провести допрос свидетеля с исключением его визуального наблюдения другими участниками процесса без оглашения личных данных о личности свидетеля, о чем суд выносит соответствующее постановление или определение. Свидетель может быть допрошен по любым обстоятельствам, относящимся к делу, в том числе о личности обвиняемого, потерпевшего и взаимоотношениях с ними и иными свидетелями. Если органами следствия при производстве допросов и очных ставок свидетель изобличается в совершении преступления, то такие доказательства в этой части следует признать недопустимыми, так как получены из недопустимого источника. Если показания свидетеля основаны на слухах, предположениях, догадках без указания на источник информации, то такие показания следует признать недопустимыми доказательствами согласно с п.2 ч.2 ст.75 УПК РФ.

Следующий вид доказательства имеет специфику процессуальной формы. УПК РФ содержит такой вид доказательства как показания и заключение эксперта. В ранее существовавшем законодательстве предусматривалось в качестве вида доказательства только заключение эксперта. По нашему мнению совершенствование такой процессуальной формы доказательства имело ряд причин. Зачастую во многих случаях трудно судить о результатах проведенной экспертизы только лишь по одному письменному заключению. В связи с этим трудно обойтись без устного объяснения эксперта данного им заключения. Таким образом, появилась объективная надобность в дополнении такого вида доказательства как заключение эксперта его показаниями. В соответствии со ст.80 УПК РФ заключение эксперта – это представленные в письменном виде выводы по вопросам, поставленным перед экспертом как лицом, ведущим производство по уголовному делу, так и сторонами. Эксперт имеет право давать заключение в пределах своей компетенции, в том числе по вопросам, не поставленным в постановлении о назначении судебной экспертизы, но при этом имеющим отношение к предмету исследования. Эксперт также имеет право отказаться от дачи показаний по вопросам, которые не входят в круг его специальных знаний, либо в случаях, если предоставленных материалов недостаточно для дачи заключения, по поставленным вопросам. Эксперт не вправе давать ложное заключение и самостоятельно собирать материалы для экспертного исследования. Показания же эксперта – это сведения, сообщенные им на допросе, проведенном после получения его заключения, с целью разъяснения или уточнения данного заключения в соответствии с требованиями уголовно-процессуального закона.

Н. Громов и Е. Попова в своих работах проводят анализ сущности показаний эксперта и делают вывод, что данному виду доказательств присущи следующие признаки: 1) показания эксперта – это устная речь эксперта; 2) это устная речь лица, которое провело назначенное в установленном порядке исследование и подготовило письменное заключение; 3) содержание показаний – сведения, разъясняющие или уточняющие заключение эксперта или его часть; 4) показания эксперта могут быть даны только на допросе; 5) допрос эксперта должен быть произведен только после дачи им заключения [4, с. 81-82]. Вместе с тем остается неразрешенный вопрос о том, считаются ли допустимым доказательством заключение эксперта без последующих его показаний по данному заключению и наоборот. Считаем, что ответ на этот вопрос состоит в следующем. Существует вероятность, что лицо, ведущее производство по делу, вынесет постановление о назначении судебной экспертизы, после чего будет получено заключение эксперта и на этом закончится формирование указанной процессуальной формы доказательства. Из этого следует, что в такой ситуации могут не потребоваться показания эксперта для разъяснения данного им заключения, поэтому исключается получение данного

вида доказательств. В связи с этим законодательство не случайно закрепляет, что следователь вправе по собственной инициативе либо по ходатайству потерпевшего, подозреваемого, обвиняемого, их защитников допросить эксперта для разъяснения данного им заключения (ст.205 УПК РФ). Акцентирование именно на право произвести допрос эксперта свидетельствует о том, что показания эксперта не всегда сопутствуют его заключению. Таким образом, считаем, что в случаях, когда не требуется дополнительного разъяснения экспертом его заключения, такое заключение следует признать допустимым доказательством. Но обратная ситуация прослеживается с показаниями эксперта, так как они без самого заключения не допускаются. Эксперт должен быть допрошен по поводу сведений, ставших ему известными в ходе производства судебной экспертизы, если они не относятся к предмету данной экспертизы. Следует сделать вывод, что показания эксперта без предшествующего заключения являются недопустимым доказательством. Правила допустимости заключения и показания эксперта определяются также другими обстоятельствами. Недопустимым доказательством является заключение эксперта по вопросам, выходящим за пределы специальных знаний. Недопустимым будет заключение эксперта и в случаях, если представленные ему материалы были недостаточны для дачи заключения, однако он самостоятельно собрал материалы для экспертного исследования и опирался на них в своих выводах. Требования допустимости заключения и показания специалиста – нового вида доказательств – также во многом схожи с аналогичными требованиями допустимости заключения и показания эксперта. Вместе с тем, следует учитывать, что заключением специалиста является представленное в письменном виде суждение по вопросам, поставленным перед специалистом сторонами, а его показания – сведения, сообщенные на допросе об обстоятельствах, требующих специальных познаний, а также разъяснения своего мнения в соответствии с требованиями статей 53, 168 и 271 УПК РФ.

Подводя итог, считаем, что институт допустимости доказательств является важнейшим в уголовном судопроизводстве, так как является гарантом обеспечения прав и свобод участников уголовного судопроизводства. Так определение понятия допустимости напрямую влияет на исход уголовного дела, а также на достоверность и законность полученных доказательств, что является основой для справедливого и обоснованного решения суда.

#### **Библиографический список**

1. Закон РФ «О средствах массовой информации» от 27.12.1991 № 2124-1 в редакции ФЗ от 05.08.2000 № 110-ФЗ. ст. 4.
2. Закон РФ от 8 мая 1994 года № 3-ФЗ «О статусе депутата Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального собрания РФ» в редакции Федеральных законов от 12.03.1996 № 24-ФЗ и от 15.08.1996 № 114-ФЗ. ст. 21.
3. Григорьева Н.В. Исключение из разбирательства дела недопустимых доказательств. Российская юстиция. 1995. № 11. стр.6.
4. Громов Н., Попова Е. Показания эксперта как источник доказательств // Уголовное право. 2003. № 3 стр. 81-82.
5. Жогин Н.В Теория доказательств в советском уголовном процессе. Часть общая. Ответственный редактор. М., 1966. стр. 269.
6. Зеленский Д.В. Проблемы допустимости доказательств в российском уголовном процессе: Диссертация на соискание учёной степени кандидата юридических наук. Краснодар, 1994. стр. 38.
7. Кипнис Н.М. Допустимость доказательств в уголовном судопроизводстве. М., 1995. стр. 57- 58.
8. Победкин А.В., Гавриков В.А. Допустимость показаний лица, страдающего психическим заболеванием, в уголовном процессе. Государство и право. 1999. № 8. стр.73-74.
9. Резник Г.М. Внутреннее убеждение при оценке доказательств. М., 1977. стр. 7.
10. Соколов А. Процессуальный порядок признания в суде доказательств не имеющих юридической силы//Российская юстиция. 1994. №10. стр.14.

## Проблемы реформирования Совета Безопасности



**Фиронов Антон Владимирович**

*гр. ЮР-822, МП «Уголовный процесс, криминалистика и судебная экспертиза, теория оперативно-розыскной деятельности»  
РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

В статье анализируются организация и принципы работы Совета Безопасности ООН. Автор предлагает пути решения проблем, препятствующих осуществлению своих функций постоянно действующим органом Организации Объединённых Наций, на который возложена главная ответственность за поддержание международного мира и безопасности.

### ABSTRACT

In article the organization and the principles of work of the UN Security Council analiziruyetsya. The author offers solutions of the problems interfering implementation of the functions by permanent body of the United Nations on which the main responsibility for maintenance of international peace and safety is conferred.

**Ключевые слова:** Международная организация; Совет Безопасности ООН; принцип равенства представительства;

**Keywords:** International organization; UN Security Council; principle of equality of representation;

Организация Объединённых Наций на данный момент самая авторитетная и многочисленная международная организация, призванная обеспечивать мирное сосуществование во всем мире. Ключевым органом ООН является Совет Безопасности ООН – постоянно действующий орган Организации Объединённых Наций, на который, в соответствии со статьей 24 Устава ООН, возложена главная ответственность за поддержание международного мира и безопасности. Согласно Уставу, в Совете Безопасности пятнадцать членов: пять постоянных, ими стали державы-победительницы во Второй мировой войне (Россия, Великобритания, Франция, США, Китай) и десять непостоянных, которые избираются на 2 года Генеральной Ассамблеей ООН.[1] Совет Безопасности уполномочен «расследовать любой спор или любую ситуацию, которая может привести к международным трениям или вызвать спор, для определения того, не может ли продолжение этого спора или ситуации угрожать поддержанию международного мира и безопасности». Он «определяет существование любой угрозы миру, любого нарушения мира или акта агрессии и делает рекомендации или решает какие меры следует предпринять для поддержания или восстановления международного мира и безопасности». Каждый член Совета Безопасности имеет одного представителя и соответственно один голос. Но при голосовании по вопросам мира и безопасности постоянные члены имеют право «вето». Однако организацию и принципы работы Совбеза ООН нельзя назвать безупречными. Более того, еще на заре XX века министр иностранных дел России И. Иванов заявил: «Россия неоднократно подчеркивала, что, как любой живой организм, ООН и её Совет Безопасности нуждается в реформировании в соответствии с теми изменениями, которые в ходе второй половины прошлого века произошли в мире с тем, чтобы отразить реальную расстановку сил в мире и повысить эффективность СБ и ООН в целом».[2] На данном этапе мы можем выделить ряд проблем, требующих разрешения для повышения эффективности Совета. Во-первых, в ООН состоят 192 страны-участницы, а в Совете Безопасности (который отвечает за мировой порядок) все-

го 15 членов. Качество и всесторонность принимаемых в Совете Безопасности решений оказываются ущемленными не только за счет права «вето» постоянных членов, но и за счет малочисленности его состава, поскольку страны не входящие в Совбез не могут принять активное участие в поддержании мира и безопасности). Во-вторых, количество постоянных членов всего 5, и их выбор обусловлен результатами Второй мировой войны, что не устраивает многие страны, так как они имеют более высокий уровень развития, демографический потенциал, и так далее. На статус постоянного члена активно претендуют: Япония, Германия, Индия, Бразилия, Италия и ряд других страны. В-третьих, нарушение принципа равенства представительства – непостоянные члены Совета Безопасности избираются Генеральной Ассамблеей в соответствии со степенью их участия в поддержании мира и безопасности, а, следовательно, у стран с низким уровнем развития мало шансов стать членами Совета Безопасности. В то время как наиболее «горячие» точки планеты находятся именно в развивающихся странах, и их непосредственное участие в работе и выработке решений Совета существенно повысило бы качество этих решений. Данная проблема тесно связана с проблемой финансирования ООН. Так, финансирование утверждается Генеральной Ассамблеей ООН путем определения взносов для каждой страны в отдельности в соответствии с уровнем развития, что приводит к снижению удельного веса в организации неразвитых стран, хотя равное финансирование в обстановки современного мира невозможно. Например, одним из наиболее активных «спонсоров» ООН является Япония, уступая в рейтинге взносов только США.[3] Её платежи превосходят суммарные взносы Великобритании, Китая, России и Франции, вместе взятые. Япония – одна из самых крупных стран-доноров (ODA). Таким образом, Япония считается наиболее подходящим кандидатом на место одного из новых постоянных членов. Совершенно очевидна дискриминация страны, которая финансирует Организацию больше чем четыре вместе взятых постоянных члена Совета Безопасности. Возможно, первым шагом на пути решения данных проблем было увеличение количества постоянных членов Совета Безопасности. И о возможности данной меры неоднократно заявляли представители России, в частности, в 2005 году министр иностранных дел России С. Лавров отмечал, что: «Россия выступает за то, чтобы расширение СБ ООН состоялось. Но только на основе достижения широкого согласия».[4] Однако данное решение встречает решительное противодействие ряда государств, поскольку на данный момент не выработаны четкие критерии, согласно которым может состояться приглашение наделение того или иного государства статусом постоянного члена Совбеза ООН. В основу этого критерия может быть положен принцип финансового участия, как в случае с Японией; количество населения страны или ее «ядерный» статус как в случае с Индией; либо активность на международной арене и мировой финансовой системе, как в случае с ФРГ. Потому важнейшей задачей на пути решения проблемы реформирования Совета Безопасности является выработка общих принципов его расширения.

### **Библиографический список**

1. В 2017-м году это: Эфиопия, Казахстан, Боливия, Швеция, Италия.
2. Стенограмма выступлений и ответов на вопросы СМИ Министра иностранных дел Российской Федерации И.С.Иванова и Президента торгово-промышленной палаты Российской Федерации Е.М. Примакова на церемонии подписания соглашения о взаимодействии и координации деятельности между Министерством иностранных дел Российской Федерации и Торгово-промышленной палатой Российской Федерации, Москва, 24 марта 2003 года // Интернет-ресурс: портал Министерства иностранных дел Российской Федерации [http://www.mid.ru/ru/foreign\\_policy/news/-/asset\\_publisher/cKNonkJE02Bw/content/id/527686](http://www.mid.ru/ru/foreign_policy/news/-/asset_publisher/cKNonkJE02Bw/content/id/527686) (дата доступа: 01.03.2017)
3. Вопросы финансирования ООН. Взносы государств-членов // Интернет-ресурс: портал ООН <http://www.un.org/ru/aboutun/finance/contrib.shtml> (дата доступа: 01.03.2017).
4. Стенограмма беседы Министра иностранных дел России С.В.Лаврова с читателями «Российской газеты», посетившими МИД России в рамках «Дня открытых дверей» // Российская газета, 18 июля 2005 года.

## Раздел 9. Финансы и кредит

### Современные финансовые технологии в обеспечении прозрачности финансовых потоков



*Лемякина Аксинья Евгеньевна*  
гр. 811 ФК, МП «Финансы и кредит»  
РГЭУ (РИНХ)



*Кузубова Олеся Игоревна*  
гр. 811 ФК, МП «Финансы и кредит»  
РГЭУ (РИНХ)

#### АННОТАЦИЯ

Развитие финансовой системы способствует отмыванию доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и распространению коррупции. Это увеличивает необходимость разработки современных финансовых технологий, способных обеспечить высокую прозрачность финансовых потоков для обеспечения стабильности всех национальных систем мирового общества.

#### ABSTRACT

The development of the financial system promotes the laundering of proceeds from crime, the financing of terrorism and the spread of corruption. This increases the need for the development of modern financial technologies that can ensure high transparency of financial flows to ensure the stability of all national systems of world society.

**Ключевые слова:** отмывание, финансы, технологии, блокчейн, инвестиции, финансовые потоки, безопасность.

**Keywords:** laundering, finance, technology, blockchain, investment, financial flows, security.

Проблема отмывания денег, полученных преступным путем и финансирования терроризма, имеющая не только национальный, но и глобальный характер, остро стоит на протяжении последних 20 лет. Актуальность темы не вызывает сомнения. Противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) осложняется непрозрачностью исходящих и входящих международных финансовых потоков. Легализация незаконных доходов тесно связана с бегством (выводом) капитала за рубеж, финансированием терроризма, коррупцией, использованием офшорных юрисдикций с целью уклонения от налогов и сокрытия источника происхождения доходов. Только за 2016 год чистый отток капитала из России составил 19,2 млрд. долларов (57,5 млрд. долларов в 2015 г.), из которых объем сомнительных финансовых операций оценивается в 800 млн. долларов. [1]

Отмывание нелегальных доходов приносит большой ущерб мировой экономике, содействует развитию преступности, которой пропитывается структура власти, и возрастанию угрозы коррупции и терроризма. Один из основных путей её решения – использование финансового мониторинга.

Деятельность по отмыванию преступных доходов напрямую связана с финансированием терроризма и экстремизма. Эти явления относятся к одинаково противоправным деяниям. Их наличие в обществе угрожает экономической безопасности и суверенитету государства. Террористические организации используют финансовую систему, чтобы утаить источник и назначение своих средств. [2, с.162]

В контексте общемировой проблемы отмывания доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма очень важно взаимодействие международных институтов и национальных систем.

Наиболее совершенный и эффективный механизм борьбы разработан в США, это обусловлено, прежде всего, высоким уровнем экономического развития и масштабами политического влияния. Наиболее либеральный механизм, основанный на лояльном законодательстве, не обязывающем банковских служащих информировать правоохранительные органы о выявленных подозрительных сделках, действует в Швейцарии, что свойственно этой стране как оффшорной банковской зоне. Клиенты кредитных организаций используют при сокрытии своих денежных средств в целях уклонения от преследования налоговых органов тот факт, что в Швейцарии строго соблюдается банковская тайна. Именно благодаря опыту и усилиям развитых стран были учреждены международные организации, разработаны общепринятые стандарты, рекомендуемые при создании национальных систем в сфере ПОД/ФТ.

Для совершенствования национальной системы в сфере ПОД/ФТ и дальнейшего развития экономики государства в целом необходимо использование зарубежного опыта и понимание экономического содержания процесса легализации преступных доходов, его проявлений и последствий в России. На сегодняшний день важными задачами для решения проблемы ПОД/ФТ являются противодействие хищению бюджетных средств и выработка механизмов повышения эффективности бюджетных расходов, обеспечение прозрачности финансовой системы, противодействие теневому рынку и незаконному оттоку капиталов за рубеж, противодействие коррупции и финансированию терроризма. [3, с.25]

Непрерывное развитие финансовой системы способствует отмыванию доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и распространению коррупции. Это увеличивает необходимость разработки инструментов и методов обеспечения стабильности всех национальных систем мирового общества.

Научно-технический прогресс ведет все страны в мир цифр, где образование, медицина, экономика, государство находятся в виртуальном взаимодействии. На фоне технологического скачка в результате развития виртуального цифрового мира порождаются и новые проблемы. Во всем мире актуальна задача обеспечения прозрачности финансовых потоков, а также противодействия отмыванию (легализации) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Несмотря на изменения в законодательстве, ужесточение мер наказания, разработку и применение новых методов, а также все более тесное сотрудничество различных органов и организаций не только внутри страны, но и на международном уровне, не решается проблема ПОД/ФТ и не обеспечивается полная прозрачность финансовых потоков. Для большей эффективности и результативности необходимо внедрение новейших финансовых технологий.

В новых реалиях термин FinTech – «финтех» отождествляется с новыми технологиями, которые преобразовывают устоявшиеся правила и традиции, такие как перевод денег, мобильные платежи, кредиты, управление активами и привлечение средств. Ускоренными темпами финансовые технологии завоёвывают признание государственных органов, банков, пользователей и финансовых институтов, они затрагивают как финансовый сектор, так и все отрасли, связанные с ним. [4]



Сегодня большую популярность набирает Технология распределенного реестра – блокчейн технология, которая является прорывом в информационном мире и дает большие надежды в борьбе с отмыванием денег, финансированием терроризма, коррупцией и позволит полностью и открыто следить за финансовыми потоками. Экономическая система с целью максимизации полезности работает в направлении снижения издержек на своё обеспечение, а внедрение и использование технологии блокчейн будет способствовать сокращению затрат до 80%. [5,с.89] Новейшая технология способна изменить форму и суть всех индустрий. И все это только начало. Интернет технологии нарушают привычный порядок, разрушают статус-кво, открывают новые рынки и постоянно ставят под сомнение роль посредников. Поэтому новые технологии следует тщательно изучать, критически оценивая их важность и возможное применение.

Глобальная финансовая система в последнее десятилетие столкнулась с вызовами, которые требуют кардинального пересмотра подходов к надежности, безопасности и быстродействию информационных систем. Игнорировать стремительное развитие финансовых технологий, ограничиваясь только обновлением устаревающих платформ, опасно с точки зрения стабильного развития финансовой системы страны и в целом мировой экономики. Данная технология блокчейн, представляющая интернет второго поколения, способная преобразовать денежную систему, бизнес, государственное управление и целое общество, заслуживает доверия. В перспективе направить технологию на разработку проектов, связанных с сектором производства, энергетики, здравоохранения, правительственными органами и банками.

Блокчейн-технология предполагает защищенную систему, в которой отсутствует киберпреступность. Технология позволит обеспечить доверие не только в информационной среде с изначально недоверенными узлами, но и к государственным органам, особенно нуждающимся в этом. В деятельности правительства технология может помочь в сборе налогов, выдаче паспортов, распределении пособий, обеспечении каналов поставок товаров, земельных кадастрах, в целом способствовать целостности государственных записей и услуг. [6,с.183] Это улучшит наполнение федерального бюджета, поможет исключить уход от налогов и отодвинет в сторону теневую экономику.

На рынке США главным событием 2016 года стало распространение технологии блокчейн в сфере финансов, фармацевтики. На сегодняшний день в США признается потенциал технологии и планируется её широкое внедрение в системы государственного управления.

Правительством Великобритании технология блокчейн включена в стратегический план развития цифрового пространства. В планах Великобритании применить блокчейн в следующих секторах: маркетинге, здравоохранении, культурно-развлекательной индустрии. Именно Британское правительство в своё время в числе первых предоставило положительный отзыв о блокчейне, указав на невозможность отмывания денег, благодаря внедрению технологии.

Несмотря на снижение инвестиций в FinTech-сектор Великобритании в связи с Брекситом и другими геополитическими и макроэкономическими факторами, страна по-прежнему остается одним из лидеров в FinTech-индустрии после США и Китая.

Стремительными темпами наращивает инвестиции в британский сектор FinTech Германия. Если тенденция сохранится, это приведет к выравниванию позиций Великобритании и Германии на рынке.

Япония успешно протестировала технологию блокчейн при осуществлении платежей в реальном времени и в будущем нацелена задействовать её на постоянной основе. Также ассоциация банкиров Японии (ЖВА) планирует проводить все денежные переводы посредством новой технологии. Достигнув этих планов, Япония может претендовать на место первой крупной экономики в мире, развернувшей инфраструктуру на базе блокчейна для основных банковских процессов.

Мировые банки, как сердце экономики, через которое проходят все финансовые потоки, пришли к единому мнению в том, что завтрашний день финансовых рынков связан с тех-

нологией блокчейна, и устремили инвестиции в дальнейшие разработки, способные приблизить ее практическое применение.

Регуляторы нацелены добиться равновесия между поддержанием безопасности и стабильности платежной системы (предполагается найти решение, какую использовать сеть и, в какой степени децентрализовать её) и поощрением развития технологий, имеющих социально-экономический эффект, даже в том случае, если они приносят ущерб существующим финансовым институтам. Поставленной цели непросто достигнуть. [7, с.25]

Российские специалисты уже имеют положительный опыт в освоении финансовых технологий. Так Национальный расчетный депозитарий успешно протестировал работающий прототип системы электронного голосования e-proxy voting на основе технологии распределенных реестров (блокчейн). Сбербанк также внедряет ряд проектов, базирующихся на новой технологии. Говорить о повсеместном внедрении технологии блокчейн в России пока рано, поскольку блокчейн ещё не имеет ни достаточную масштабируемость, ни устойчивость к взломам, правовое поле требует существенных изменений. [8] Блокчейн ведет людей в новую эру, где все будет основано на открытости, децентрализации и глобальном участии. Индустрия стремительно меняется, нельзя оставаться в стороне, следует быть в курсе ведущих новшеств. И российские компании должны как можно скорее внедряться в систему новых финансовых технологий, в противном случае они упустят ценные возможности, клиентов и свою долю рынка. Также внедрение новых информационных технологий обеспечит создание новых рабочих мест, так как появится необходимость в высокоспециализированных специалистах, а также создание специализированных кафедр для подготовки необходимых кадров. [9, с.56]

Экономический кризис, санкции, ослабление курса рубля, инфляция носят в себе поражающий эффект для российской экономики, на которую ложатся еще проблемы коррупции, отмывания денег, отток капитала за рубеж. Нецелесообразно ожидать, пока экономика страны сама начнет набирать обороты, вследствие предпринятых государством мер. Необходимо отвечать на вызовы прогресса, действовать здесь и сейчас, принимая радикальные решения, направленные на совершенствование экономической системы. Важно опираться на положительный и эффективный опыт зарубежных стран, вводить новые инновационные технологии, в том числе и блокчейн. Для полного внедрения в российскую систему, а также эффективно-го и результативного функционирования следует разработать новые механизмы регулирования в области права России, подхватывая общемировую тенденцию научно-технического развития, должна не только внедрить новейшую технологию в свою экономическую систему, но и добиться позиции флагмана среди конкурирующих стран. А в дальнейшем пытаться разрабатывать собственные финансовые технологии, не уступающие блокчейн. Необходимо совершенствование законодательства, определение в нем понятий легализации доходов, полученных преступным путем, подозрительных финансовых операций, органов, собирающих о них информацию, создание качественной системы взаимодействия органов, обеспечение прозрачности финансовой и банковской сфер, ужесточение ответственности за совершенное преступление в сфере ПОД/ФТ. При соблюдении необходимых требований и нововведений государственные органы и общество в целом могут быть уверены в целостном решении проблемы ПОД/ФТ.

Применение в российской экономике новых финансовых технологий будет способствовать не только решению и устранению проблемы отмывания доходов, обеспечению прозрачности финансовых потоков, но также оздоровлению всей экономики, и соответственно улучшению экономической ситуации, что повлечет за собой экономический рост, рост всех макро- и микроэкономических показателей и улучшение инвестиционного климата.

#### **Библиографический список**

1. Центральный Банк Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>)

2. Epifanova T.V., Grigoriadi Y.K., Gzhu O.S. Impact of financial globalization process on transformation of Russian financial system. Вестник РГЭУ (РИНХ). 2016. № 2 (54). С. 162-169.
3. Лемякина А.Е., Кузубова О.И., Сирунян С.К. Государственный финансовый контроль в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) // Научная перспектива. 2016. № 4 (74). С. 24-25.
4. А. Зеньков. Как финтех меняет мир в 2017 году – режим доступа к изд.: <http://rb.ru/story/fintech-2017/>
5. Епифанова О.Н., Буркальцева Д.Д., Тюлин А.С. Использование технологии блокчейн в государственном секторе // Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов: сб. материалов Международной научн.-практ. конференции (2 июня 2016 г.). – М.: Юрлитинформ, 2016. – 496 с.
6. Носов Н.В. Интернет вещей, блокчейн и электронные валюты: международный опыт и перспективы в России // Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов: сб. материалов Международной научн.-практ. конференции (2 июня 2016 г.). – М.: Юрлитинформ, 2016. – 496 с.
7. Альбеков А.У., Епифанова Т.В., Фильчакова Н.Ю. Электронная валюта: потенциальные риски национальной безопасности. Материалы международной научно-практической конференции «Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов», 2 июня 2016 г. – М.: Юрлитинформ, 2016. – С. 22-33.
8. Role of Innovation in Overcoming Global Economic Problems. Journal «Contemporary economics». December 2016 (vol 10 issue 4), Scopus.
9. Гельвановский М.И., Водянова В.В., Минченков М.А., Заплетин М.П., Глазунова В.В. Мировая валютная система: поиски выхода из кризиса и обеспечение финансово-экономической безопасности России // Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов: сб. материалов Международной научн.-практ. конференции (2 июня 2016 г.). – М.: Юрлитинформ, 2016. – 496 с.

## Страховой рынок: лучшие зарубежные практики и российский рынок



*Матвеева Елизавета Алексеевна  
гр. 811ФК, МП «Государственные  
и муниципальные финансы»  
РГЭУ (РИНХ)*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу современного рынка страхования в России и за рубежом. Дана общая оценка состоянию страховой отрасли. Приведены некоторые количественные показатели характеристик страхового рынка. Раскрыты основные проблемы и перспективы развития отечественного страхования.

### ABSTRACT

The article is devoted to the analysis of the modern insurance market in Russia and abroad. General assessment of the state of the insurance industry is given. Some quantitative indicators of the characteristics of the insurance market are given. The main problems and prospects of development of domestic insurance are revealed.

**Ключевые слова:** страхование; страховой рынок; тенденции и перспективы развития; проблемы отечественного страхового рынка; страхование за рубежом.

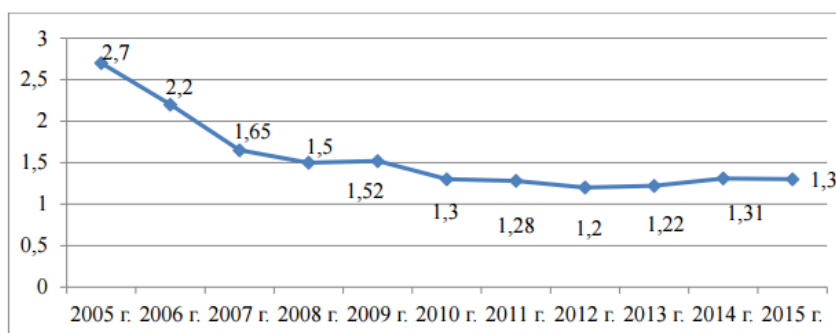
**Keywords:** Insurance; insurance market; trends and development prospects; problems of the domestic insurance market; insurance abroad.

Уровень развития страхового рынка показывает возможности экономического роста страны. С помощью страхования можно повысить эффективность экономики в целом и отдельных предприятий. Поэтому развитие национальной системы страхования – одна из важнейших стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка. Для России это имеет большое значение в связи с тем, что практически все виды деятельности характеризуются повышенным риском.

В качестве значимых показателей, демонстрирующих развитие/стагнацию страхового рынка в целом, следует выделить такие, как: [4]

- доля страховых взносов в ВВП страны;
- страховые премии на душу населения;
- размер страховых премий и их динамика;
- структурные элементы страхового рынка, изменение структуры за анализируемый период.

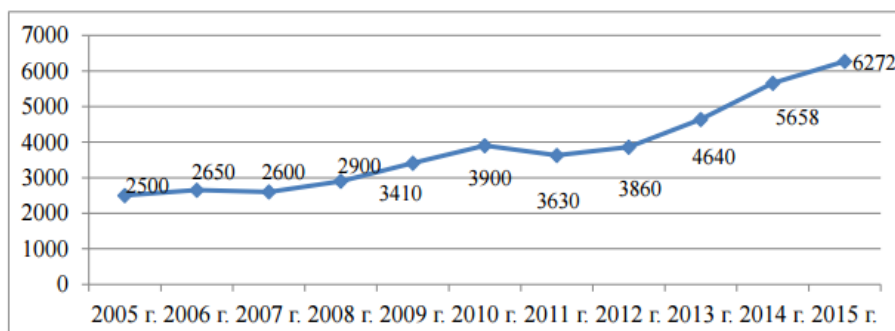
Динамика доли страховых взносов (без учета обязательного медицинского страхования (ОМС)) представлена на рис. 1.



**Рисунок 1.** Динамика доли страховых взносов (без учета ОМС) в ВВП за период с 2005 по 2015 г., %.[5]

Данные рисунка 1 наглядно демонстрируют снижение доли страховых взносов в ВВП страны за анализируемый период: если по итогам 2005 г. она составляла 2,7%, то на конец 2015 г. – только 1,3%.

Следующий элемент анализа – страховые премии на душу населения, динамика которых за 2005-2015 гг. представлена на рис. 2.



**Рисунок 2.** Динамика страховых премий (без учета ОМС) на душу населения за период с 2005 по 2015 г.[5]

На основании данных рисунка 2 можно сделать вывод, что несмотря на устойчивый рост страховой премии на душу населения, произошедший за последние десять лет, ее значение все еще невелико. В 2015 г. значение данного показателя составило всего 6272 руб. При этом темпы прироста страховых взносов замедляются. В 2015 г. значение показателя составило 12%, это на 10 п.п. ниже значения предыдущего года. Объем рынка составил 905 млрд. руб.[8].

Увеличение общего объема страховых премий за анализируемый период произошло в основном за счет роста премий по страхованию имущества, по личному страхованию, кроме страхования жизни, и страхованию ответственности владельцев транспортных средств.

Разработчики Стратегии – 2020 выделяют следующие основные проблемы страхового рынка:[4]

- снижение качества выполнения обязательств страховщиками по договорам страхования перед страхователями;
- низкий уровень оказания посреднических услуг потребителям, так как страховые посредники редко выступают в интересах страхователей и в качестве консультантов, чаще в качестве продавцов, при этом растут размеры получаемых ими от страховщиков комиссионных вознаграждений;
- налогообложение страхователей – потребителей страховых услуг, которое не способствует проявлению их страховых интересов;
- ограниченность предложений страховых услуг, ориентированных на различные категории потребителей;
- низкий уровень доверия страхователей к страховщикам и к механизму страхования в целом;
- наличие неконкурентных действий, а также высокий уровень концентрации на рынке страховых услуг;
- пренебрежение правами и законными интересами страхователей со стороны отдельных страховщиков;
- недостаточно развитая сеть продаж страховых продуктов страховщиками и несовершенство способов заключения договоров страхования;

В последнее время страховая отрасль развивалась преимущественно за счет введения новых видов обязательного страхования и привлечения корпоративных страхователей. При этом в развитии страхования приоритетным становится принуждение страхователей, не учитывая их ограниченной платежеспособности. Так, на 1 января 2013 года диапазон среднемесячной зарплаты составил от 5,2 тыс. руб. – что является минимальным размером оплаты труда, до 26,7 тыс. руб. – среднемесячная зарплата по данным Росстата за 2012 г..[2] А по данным ФСФР, средняя премия по страхованию на душу населения составила в 2012 г. 5,6 тыс. руб.. Отсюда очевидно, что уровень доходов большинства населения России не позволяет использовать ему адекватную страховую защиту. Однозначно, российский страховой рынок имеет перспективы эффективного развития и функционирования в любых макроэкономических условиях. От успешного развития рынка страховых услуг зависит реализация приоритетных и стратегических задач российского финансового рынка в целом. Но к сожалению, по основным макроэкономическим показателям страховой рынок Российской Федерации в настоящее время серьезно уступает более развитым странам.

Страхование за рубежом представляет собой часть международного страхового рынка. Вместе с этим оно является важным сектором национальных экономик, обеспечивая перераспределение 8 -12% валового национального продукта. Аккумулируемые через страхование денежные средства служат источником крупных инвестиций. Финансовые потоки страховых компаний в значительной мере направлены на обслуживание

Американский страховой бизнес отличается большим размахом и не имеет себе равных в мире. Американские страховые монополии контролируют примерно 50% всего страхового рынка развитых стран мира. В США работает свыше 8 тыс. компаний имущественного стра-

хования и около 2 тыс. компаний по страхованию жизни. Страховая индустрия в США является единственной, которая не подпадает под антимонопольное законодательство.

Деятельность всех страховщиков США тщательно анализируется тремя консалтинговыми компаниями: A.M.Best, Moody S, Standart & Poors [3], которые занимаются анализом состояния страховых фирм и ежеквартально издают каталоги по их работе. Они публикуют в печати официальные рейтинги страховых компаний по надежности для клиента и данные по состоянию их платежеспособности.

В США имеются два типа страховых компаний: акционерные общества и общества взаимного страхования[1]. Государственных страховых фирм не существует. Акции акционерных обществ может приобрести как физическое, так и юридическое лицо.

Следует отметить, что страховой рынок в США (в отличие от российского страхового рынка) сформирован окончательно. Страховая система США является одной из лучших в мире это видно из различных показателей (например по выплате страховых премий США занимают 1-е место в мире[1]).

Для Великобритании характерна самая либеральная система страхования. Здесь нет специальных органов надзора за страховыми компаниями – надзор осуществляется Промышленным департаментом[9]. Несмотря на свободу в установлении страховых премий и в правилах страхования, качество услуг здесь не хуже, а цены ниже, чем в других странах.

Страховой бизнес Великобритании на протяжении многих лет концентрируется в Лондоне как мировом финансовом центре. Крупнейший лондонский международный страховой рынок обслуживает финансовые потоки ряда страны компаний. Авторитет Лондонского международного страхового рынка опирается на значительный кадровый потенциал специалистов страхового дела, высокоразвитую инфраструктуру рынка, а также присутствие здесь широко известной за пределами Великобритании страховой корпорации «Ллойд»[9].

Страховые компании и физические лица не вправе заниматься страховым бизнесом в Великобритании до тех пор, пока не получают лицензию ДП. Исключение из общего правила применяется в отношении членом страховой корпорации «Ллойд», дружеских обществ и профсоюзов, осуществляющих страхование своих членом на время забастовок.

Иностранные страховые компании, функционирующие на страховом рынке Великобритании, проводят свои операции на тех же условиях, что и их английские конкуренты.

В отличие от страхового рынка Великобритании страховой рынок Германии находится под жестким контролем государства. Его характерная особенность состоит в тесной связи страхового бизнеса с крупным промышленным капиталом. Широко распространено взаимное участие в капитале и в управлении. Говорят, что примерно 50 человек контролируют все крупные немецкие предприятия. Поэтому конкуренция существует в основном на уровне сбытовых сетей. Еще одна важная особенность немецкого рынка – «банкострахование»[6], когда страховая компания в своих торговых точках занимается не только страхованием, но и предоставлением банковских услуг. Страховые услуги носят традиционный характер, германские страховые компании не склонны к рискованным экспериментам. В частности, Германия – единственная страна в Европе, кроме России, где до сих пор продают смешанные договоры страхования жизни, гарантирующие 100%-ное получение суммы страховки и на случай смерти клиента, и на случай его дожития до установленного срока[7]. В других странах практикуется комбинированное страхование, в котором капитал, выплачиваемый в случае смерти, не равен капиталу, выплачиваемому при дожитии.

Можно сделать вывод, что страхование в разных странах демонстрирует значительное разнообразие форм и приспосабливается к социальным и экономическим условиям жизни населения.

В большой мере степень участия российского страхового рынка в международном страховании определяется степенью развития национального рынка и законодательными мерами, регулирующими деятельность как зарубежных страховщиков и перестраховщиков на российском страховом рынке, так и наоборот.

### Библиографический список

1. Алиев Р. Страхование регулирование в США: Обзор // Страхование дело. – 2000. №5.
2. Муравьева Н.Н., Клименко Е.М. Исследование проблем организации и функционирования российского страхового рынка на современном этапе // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – №3
3. Лебедева Л.Ф. США: государство и социальная политика/ М.: Наука, 2007
4. Журнал «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», статья «Направления по развитию страхования до 2020 года» 2013г.
5. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа :www.gks.ru.
6. <http://www.insur-info.ru/press>
7. <http://www.studfiles.ru/preview/4339060/page:26/>
8. [http://raexpert.ru/researches/insurance/ins\\_2015](http://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2015)
9. <http://bugabooks.com/book/258-straxovanie/78-132-straxovoj-rynok-velikobritanii.html>

### Новые формы финансирования образования в Российской Федерации на основе зарубежного опыта



*Михайлова Валерия Эдуардовна*  
*гр. 811, МП «Государственные и муниципальные финансы»*  
*РГЭУ (РИНХ)*

#### АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день российская система образования требует существенных изменений. В развитых странах ключевым моментом для развития высшего образования является благотворительность, которая осуществляется с помощью эндаумент-фондов. В России развитие эндаумент-фондов на базе ВУЗов началось еще в 2006 г., однако по сей день все еще отсутствует общая методика формирования фондов целевого капитала в системе образования РФ.

#### ABSTRACT

The Russian education system requires significant changes. In developed countries, the key to the development of higher education is charity, which is carried out with the help of endowment funds. In Russia, the development of endowment funds on the basis of higher education institutions began in 2006, but to this day there is still no general methodology for the formation of funds of target capital in the education system of the Russian Federation.

**Ключевые слова:** финансирование образования; эндаумент-фонд; благотворительные фонды, зарубежный опыт; целевой капитал; инвестирование.

**Keywords:** financing of education; endowment fund; charity foundations, foreign experience; target capital; investment.

Актуальность поддержки финансирования образования в современных условиях заключается в том, что высшие учебные заведения являются неотъемлемым звеном инновационной деятельности, что содействует переходу российской экономики на новый технологический уровень через формирование бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий и другое. При этом в таких условиях развития экономики, нынешняя образовательная система в России претерпевает значительные изменения.

Для промышленно развитых стран крайне важным аспектом в существовании и дальнейшем развитии высшего образования является благотворительность, которая осуществляется с помощью эндаумент-фондов. Эти фонды необходимы для создания эффективных и прозрачных условий для частного финансирования со стороны как физических, так и юридических лиц, для расширения доходной базы высшего учебного заведения и повышения их финансовой устойчивости. Мировой рейтинг благотворительности 2015 г. показал, что по сравнению с 2010 г. доля людей, которые занимаются благотворительностью, выросла посредством распространения волонтерства при снижении количества денежных пожертвований. При этом необходимо отметить, что экономическое благополучие и развитие не всегда сопутствует благотворительности. Максимально интенсивный рост благотворительности был зарегистрирован в Азии, а самыми «щедрыми» странами мира названы Австралия и Новая Зеландия. США находятся на 5/6 месте (разделив его со Швейцарией), а Россия находится на 138/140 месте [6].

В Российской Федерации проблема заключается в том, что сложившаяся на сегодняшний день система финансирования образовательной и научно-исследовательской деятельности в учреждениях высшего образования не в состоянии обеспечить в полной мере решение поставленных стратегических задач. В данных условиях, целесообразным считается привлечение дополнительных внебюджетных источников финансирования, а конкретно – благотворительных ресурсов, которые сейчас недостаточно задействованы в воспроизводстве системы российского высшего образования.

Развитие эндаумент-фондов на базе учреждений высшего образования в России началось еще в 2006 г. На это повлияло принятие Федерального закона «О формировании и использовании целевого капитала некоммерческих организаций» [1]. На сегодняшний день существует свыше 60 эндаумент-фондов на базе учреждений высшего образования, большая часть которых характеризуются недостаточно разработанными методами формирования и инструментами взаимодействия субъектов, к которым относятся представители бизнеса, науки и образовательной сферы. В данной ситуации важным фактором можно назвать совершенствование методики формирования и эффективного функционирования эндаумент-фондов в системе высшего образования России [2]. Однако сегодня в теоретических исследованиях все еще отсутствует общая методика формирования фондов целевого капитала в системе высшего образования Российской Федерации и оценки эффективности функционирования этих фондов. И недостаточно полно отражены риски, которые сопутствуют этому процессу. В этой связи стоит задача внедрения адаптационных моделей на основе практик международной системы образования. Внедрение программ развития в вузах страны не может пройти без сопутствующего финансирования этой деятельности. Следовательно, инструменты привлечения дополнительных фондов инвестирования особенно важны. Иного пути, как развитие системы фандрайзинга в каждом отдельно взятом вузе не существует.

Главной задачей образования остается подготовка высококвалифицированных кадров для всех отраслей экономической системы. По этой причине создание инструментов обеспечения инновационного и эффективного функционирования системы высшего образования является приоритетным направлением развития российского образования, нуждающимся в инвестициях для достижения своих целей. Однако на сегодняшний день в Российской Федерации можно проследить тенденцию к сокращению объемов расходов бюджета на образование в массовой доле всех расходов бюджета.

*Таблица 1*

**Объем расходов федерального бюджета по разделу «Образование»  
(в % к общему объему расходов)**

Год	2013	2014	2015	2016
Образование	5,1	4,3	4,1	3,9



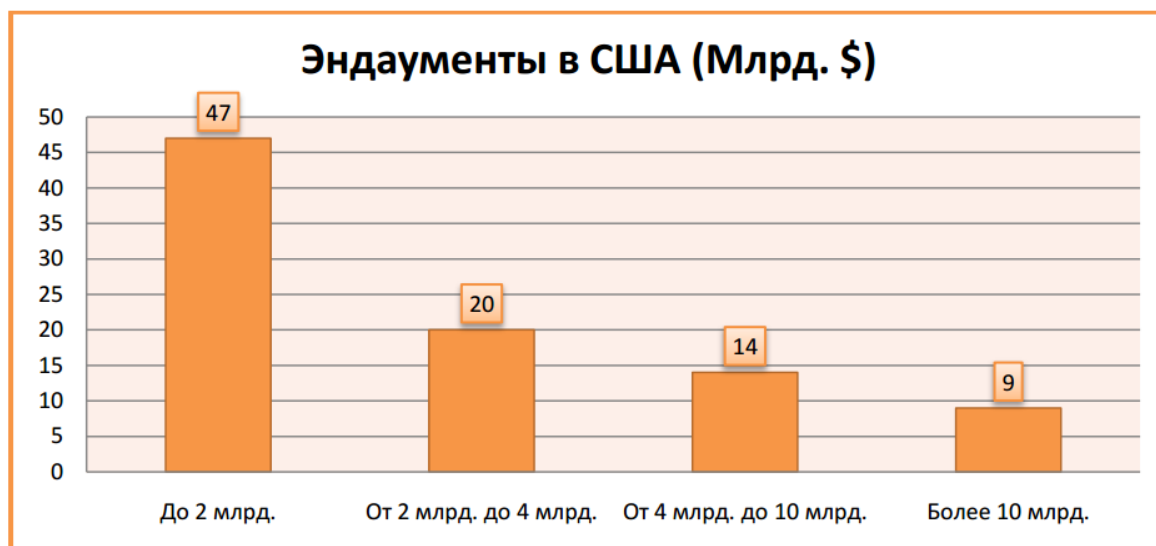
В результате уменьшения государственного финансирования сферы образования, на данном рынке услуг значительно усиливается конкуренция среди вузов. Данная ситуация приводит к необходимости поиска альтернативных финансовых источников для дальнейшего развития вузов. Следовательно, формирование эффективных механизмов привлечения всевозможных источников финансирования в сфере высшего образования можно назвать самыми важными направлениями развития образования РФ и инновационной экономики.

Зарубежная практика показывает, что на данный момент отдельное внимание стоит уделить такому эффективному механизму дополнительного финансового обеспечения сферы высшего образования, как эндаумент-фонд, то есть привлечение капитала и создание фонда с помощью благотворительных средств. Под эндаумент-фондами (эндаументами) понимаются формируемые за счет пожертвований фонды денежных средств, доходы от инвестирования которых направляются на благотворительные цели [4].

Эндаумент-фонды при вузах – это специализированный благотворительный фонд, создаваемый с целью аккумуляции на безвозмездной основе благотворительной помощи, а также доходов, полученных от управления капиталом фонда для финансирования текущей и капитальной деятельности вуза, что позволит укрепить его финансовое положение и усилить конкурентные преимущества.

Впервые эндаумент фонд был сформирован за границей, в Великобритании. Именно поэтому иностранные университеты и являются, на данный момент, лидерами в данной индустрии и по объему финансовых потоков, и по качеству управления ими. Зарубежной практикой эндаумент-фондов более пятисот лет. В США первым университетом, воспользовавшимся эндаумент-фондом, стал Гарвард.

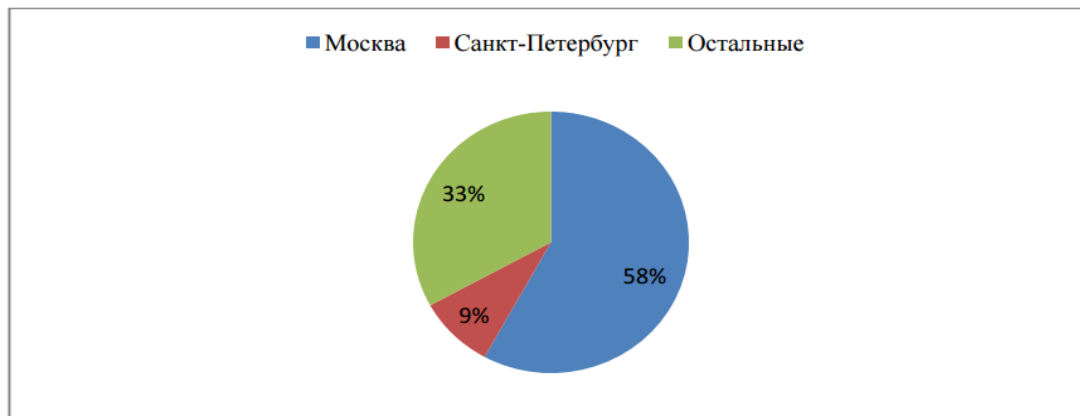
В наши дни, на счетах самых известных университетов мира находятся десятки миллиардов долларов. Такие большие суммы позволяют повышать квалификацию профессорско-преподавательского состава, а также вкладывать инвестиции в наиболее перспективные инновационные разработки, а также платить за обучение многим одаренным студентам [5]. Номенклатура эндаумент-фондов США, структурированная по объемам целевого капитала, представлена на рисунке 1.



**Рисунок 1. Номенклатура эндаумент-фондов США, структурированная по объемам целевого капитала.**

Сегодня крупнейший университетский эндаумент-фонд принадлежит Гарварду. К концу 2015-го Гарвардский университет был обладателем уже 37 534 293 тыс. долларов (для сравнения: капитал в 2012 г. – 30 435 375 тыс. долларов). На втором месте выступает эндаумент Йельского университета.

Что же касается отечественного опыта, то принятый, относительно недавно, федеральный закон РФ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» предоставил возможность российским вузам создавать эндаумент фонды в России. Более половины от общего числа исследованных фондов зарегистрированы в Москве, значительное количество фондов находится также в Санкт-Петербурге (рисунок 2).



**Рисунок 2. Место регистрации благотворительных фондов по отдельным субъектам РФ**

На карте донорской активности к концу 2015 г. выделялись несколько областных центров, где было зарегистрировано более одного фонда: Екатеринбург, Тольятти, Ростов-на-Дону. Из федеральных округов, кроме Центрального (за счет Москвы), выделяется Приволжский федеральный округ, в котором зарегистрировано более 10% всех исследованных фондов [3]. Количество фондов целевого капитала и их размеры растут значительно медленнее, чем ожидалось. В этом секторе все еще наблюдается значительная нехватка компетенций и специалистов в сфере фандрайзинга, поэтому задача обучения персонала стоит остро, а конкуренция за человеческие ресурсы будет сильнее, чем за деньги доноров. Перед сектором целевых капиталов в целом стоит общая задача популяризации идеи эндаументов, проработки и донесения до общества и доноров всех ее конкурентных преимуществ. Тем не менее, на начало 2015 года в России было зарегистрировано более 130 эндаумент-фондов (рисунок 3).



**Рисунок 3. Динамика роста общего количества эндаумент-фондов в России**

В итоге можно сделать вывод, что эффективное формирование и функционирование эндаумент-фондов на базе учреждений высшего образования возможно при выполнении ряда мероприятий по совершенствованию указанного процесса, а именно:

1. Совершенствование системы налоговых льгот для юридических и физических лиц, а также создание системы государственного стимулирования частных инвестиций в образовательную сферу.

2. Расширение инструментов инвестирования в эндаумент-фонд, что позволит увеличить объемы привлекаемых средств в фонды целевого капитала, а также законодательно предусмотреть расширение инструментов инвестирования средств эндаумент-фонда с учетом рыночной конъюнктуры, что увеличит доходность целевого капитала и его эффективность для ВУЗа.

3. Разработка мероприятий, направленных на повышение открытости, доступности и разнообразности информации о финансовой деятельности эндаумент-фонда на базе ВУЗа с целью адекватного их сопоставления с другими эндаумент-фондами.

Для эффективной и результативной деятельности эндаумент-фонда на базе ВУЗа необходимо разработать такую систему взаимной ответственности и контроля всех участников, которая позволит свести к минимуму возможные негативные факторы и риски при формировании целевого капитала, что обеспечит успешное функционирование фонда в долгосрочной перспективе и в конечном итоге, усилит конкурентные преимущества ВУЗа в области развития науки и образования Российской Федерации.

В России разрешено инвестировать средства эндаумент-фондов в недвижимость, но в данный момент размеры сформированного целевого капитала не позволяют использовать крупные инвестиционные инструменты.

Таким образом, можно сделать вывод, что повышение инновационной активности вузов за счет создания эндаументов обеспечивает необходимую ресурсную базу для развития учреждения высшего образования.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 30.12.2006 N 275-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций" // Российская газета – 2007, 11 января.

2. Алексеев, М.В. Тенденции финансирования высшего образования в Российской Федерации с помощью эндаумент-фондов [Текст]/ М.В. Алексеев // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2013. Вып. 7 (66). С. 115 – 117.

3. Официальный сайт Форумдоноров – режим доступа: <http://endowment.donorsforum.ru/>

4. Официальный сайт ОАО «ИК «ЕВРОФИНАНСЫ – режим доступа: <http://www.eufn.ru/>

5. Официальный сайт Института Развития Эндаумента – режим доступа: <http://www.endowment.com/glossary.htm>

6. Мировой рейтинг благотворительности – режим доступа: [http://www.resy.ru/posts/mirovoj\\_rejting\\_blagotvoritelnosti.html](http://www.resy.ru/posts/mirovoj_rejting_blagotvoritelnosti.html)

**Научное издание**

**НАУЧНЫЙ ВЕКТОР**

**Сборник научных трудов магистрантов**

*Выпуск третий*

*Под научной редакцией*

*Альбекова А.У., доктора экономических наук, профессора,  
Заслуженного деятеля науки РФ, члена Совета при Президенте РФ  
по межнациональным отношениям*

Верстка и макетирование *Шмыгля Э. В.*

---

Изд. № 64/2977. Подписано в печать 11.07.2017.  
Объем 30,5 уч.-изд. л., 18,0 усл. печ. л. Печать цифровая. Бумага офсетная.  
Гарнитура «Times New Roman». Формат 60x84/8. Тираж 500 экз.  
Заказ № 130.

---

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ (РИНХ).  
Издательско-полиграфический комплекс.  
Отпечатано в типографии ИПК РГЭУ (РИНХ)