

ВЕСТНИК



BULLETIN

**ЭКОНОМИЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**



№ 40

***OF STUDENTS' ECONOMIC
SCIENTIFIC SOCIETY***

*Научные работы студентов – победителей
XII Санкт-Петербургского открытого конкурса
им. профессора В.Н. Вениаминова на лучшую студенческую
научную работу по экономике, управлению и информатике
в экономической сфере*

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2014

ББК 65

В 38

Межвузовский студенческий научный журнал

Учредитель: Международный банковский институт (МБИ)

Международная академия наук высшей школы (МАН ВШ)

Учрежден 7 мая 2002 г.



Редакционная
коллегия:

Харланов А.С. – *главный редактор журнала*, ректор МБИ,
д.э.н., к.т.н.

Шашина И.А. – *ответственный редактор выпуска*, к.э.н.,
доцент

Сигова М.В. – *научный руководитель конкурса*, д.э.н., до-
цент

Высоцкий Ю.В. – д.филос.н., профессор

Гришин П.В. – к.т.н., доцент

Гузеева Г.Н. – преподаватель

Давыдова И.В. – к.э.н., доцент

Куприенко Г.В. – к.ф.-м.н., доцент

Погостинская Н.Н. – д.э.н., профессор

Пименова А.Л. – д.э.н., профессор

Киевич А.В. – д.э.н., директор Центра организации НИР

Журавлев А.Е. – аспирант МБИ

Бейзеров Н.А. – председатель Совета ЭНОС, студент МБИ

**Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов
№ 40** // Межвузовский студенческий научный журнал. Bulletin of students' economic
scientific society. № 40 / Под редакцией к.э.н., доцента И.А. Шашиной – СПб.: Изд-
во МБИ, 2014. – 220 с.

ISBN 978-504228-0044-5

Настоящий выпуск Вестника ЭНОС представляет научные работы студен-
тов – дипломантов XII Санкт-Петербургского открытого конкурса им. профессора
В.Н. Вениаминова на лучшую студенческую научную работу по экономике, управ-
лению и информатике в экономической сфере, проведенного Комитетом по науке и
высшей школе Санкт-Петербурга и Международной академией наук высшей шко-
лы на базе Международного банковского института.

В данном сборнике представлены работы, награжденные дипломами I степе-
ни.

Сборник предназначен для студентов и аспирантов экономических вузов.

ISBN 978-504228-0044-5

© АНО ВПО «МБИ», 2014

ВЫПИСКА

из решения конкурсной комиссии XII Санкт-Петербургского открытого конкурса им. профессора В.Н. Вениаминова на лучшую студенческую научную работу по экономике, управлению и информатике в экономической сфере (с международным участием)

Санкт-Петербург

24 января 2014 г.

Конкурсная комиссия в составе:

Максимов Андрей Станиславович

председатель Комитета по науке и высшей школе Правитель-
тельства Санкт-Петербурга, к.т.н., доцент

сопредседатель

Харланов Алексей Сергеевич

ректор Международного банковского института, д.э.н., к.т.н.

сопредседатель

Максимцев Игорь Анатольевич

ректор Санкт-Петербургского государственного экономиче-
ского университета, председатель Санкт-Петербургского от-
деления МАН ВШ, д.э.н., профессор

сопредседатель

Сигова Мария Викторовна

проректор по научной работе Международного банковского
института, д.э.н., доцент

научный руководи-
тель конкурса

Васильева Наталья Николаевна

главный специалист Центра организации НИР Международ-
ного банковского института

ответственный
секретарь комиссии

Члены комиссии

Будагов Артур Суменович

декан экономического факультета Санкт-Петербургского государственного уни-
верситета аэрокосмического приборостроения, к.ф.-м.н., доцент

Бургонова Галина Николаевна

заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Международного
банковского института, член-корреспондент МАН ВШ, к.э.н., профессор

Волкова Виолетта Николаевна

профессор Санкт-Петербургского государственного политехнического университе-
та, действительный член МАН ВШ, д.э.н., профессор

Горбашко Елена Анатольевна

проректор по качеству Санкт-Петербургского государственного экономического
университета, заведующий кафедрой экономики и управления качеством, д.э.н.,
профессор

Гришин Петр Васильевич

заведующий кафедрой бизнес-информатики Международного банковского института, член-корреспондент МАН ВШ, к.т.н., профессор

Гудовская Любовь Валерьевна

доцент кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета, к.э.н.

Давыдова Ирина Владимировна

заведующий кафедрой общей экономической теории Международного банковского института, член-корреспондент МАН ВШ, к.э.н., доцент

Зайцева Ирина Геннадьевна

заместитель заведующего кафедрой банковского дела Международного банковского института, научный редактор межвузовского студенческого научного журнала «Вестник ЭНОС», к.э.н., доцент

Истомин Евгений Петрович

декан факультета информационных систем и геотехнологий Российского государственного гидрометеорологического университета, заведующий кафедрой прикладной информатики, член-корреспондент МАН ВШ, д.т.н., профессор

Журавлев Андрей Евгеньевич

заведующий учебно-практической лабораторией активных методов профессиональной подготовки Международного банковского института

Кальварский Георгий Владимирович

доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, к.э.н., доцент

Каморджанова Наталия Александровна

проректор по работе с филиалами Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, действительный член МАН ВШ, д.э.н., профессор

Канкулова Маржинат Ильясовна

профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., доцент

Карлик Александр Евсеевич

проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заведующий кафедрой экономики предприятия и производственного менеджмента, действительный член МАН ВШ, д.э.н., профессор

Конягина Мария Николаевна

доцент кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета, к.э.н., доцент

Кричевский Михаил Лейзерович

профессор кафедры менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, член-корреспондент МАН ВШ, д.т.н., профессор

Кузютин Денис Вячеславович

заведующий кафедрой математических методов исследования экономики Международного банковского института, член-корреспондент МАН ВШ, к.ф.-м.н., доцент

Курочкина Анна Александровна

заведующий кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета, д.э.н., профессор

Лебедева Татьяна Владимировна

заведующий департаментом магистратуры и аспирантуры Международного банковского института, профессор кафедры банковского дела, член-корреспондент МАН ВШ, к.э.н., доцент

Марков Яков Григорьевич

заведующий кафедрой ценных бумаг и инвестиционного менеджмента Международного банковского института, к.т.н.

Насырова Галина Рафаиловна

начальник отдела научной политики и инноваций в науке и образовании Комитета по науке и высшей школе Санкт-Петербурга

Некрасова Татьяна Петровна

заместитель директора Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, член-корреспондент МАН ВШ, д.э.н., профессор

Павлова Ирина Петровна

профессор кафедры общей экономической теории Международного банковского института, действительный член МАН ВШ, д.э.н., профессор

Погостинская Нина Николаевна

заведующий кафедрой финансов Международного банковского института, действительный член МАН ВШ, д.э.н., профессор

Попова Екатерина Михайловна

профессор кафедры банковского дела Международного банковского института, действительный член МАН ВШ, д.э.н., профессор

Хорева Любовь Викторовна

и.о. директора института туризма и сервиса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор

Хутиева Елена Сергеевна

заместитель заведующего кафедрой менеджмента и маркетинга Международного банковского института, к.т.н., доцент

Шубаева Вероника Георгиевна

декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор

Бейзеров Никита Александрович

председатель Совета ЭНОС Международного банковского института, студент 5 курса,

рассмотрев конкурсные работы заключительного тура, отмечает высокую популярность Конкурса в вузах РФ, расширение географии его участников, преимущественно высокие актуальность и качество студенческих научных работ, заметное снижение количества работ уровня ниже среднего.

В Конкурсе 2013 года приняли участие 363 человека (339 работ), представляющих 4 государства, 33 города, 46 вузов.

Комиссия приняла следующее

РЕШЕНИЕ:

1. Признать победителями конкурса, наградить памятными подарками и дипломами I степени:

- **Заславского М.М.**, студента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета за работу «Разработка методики для анализа и совершенствования организационной деятельности фирмы-разработчика геоинформационных систем», научный руководитель – Волкова В.Н., д.э.н., профессор.

- **Ким Мен Хва**, студентку Международного банковского института за работу «Хранители банковской тайны», научный руководитель – Зайцева И.Г., к.э.н., доцент.

- **Кобинец Ю.С.**, студентку Львовского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Эквивалент стоимости человеческой жизни: экономическая оценка и перспективы использования в Украине», научные руководители – Шевчук О.О., к.э.н., доцент, Квасний М.М., научный сотрудник.

- **Корень М.Д.**, студентку Львовского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Estimating the dependence of financial results from accounting methods and definitions of exchange difference», научный руководитель – Хомуляк Т.И., к.э.н.

- **Кофонову Е.А.**, студентку Оренбургского государственного университета за работу «Оценка влияния налоговой конкуренции на собственные налоговые доходы регионального бюджета (на примере Приволжского федерального округа)», научный руководитель – Троянская М.А., к.э.н., доцент.

- **Криничную Ю.О.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Создание безбарьерной городской среды и доступный туризм для молодых людей с ограниченными возможностями в Санкт-Петербурге», научный руководитель – Никитина О.А., д.э.н., профессор.

- **Куркович Н.В.**, студентку Международного банковского института за работу «Клубок противоречий в Сирии», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

- **Лукьяненко О.Ю.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Анализ методов и подходы к оптимизации управления проблемной задолженностью бан-

ков Украины», научные руководители – Сидоренко О.Н., доцент, Гадецкая С.В., к.ф.-м.н., доцент.

- **Мартусевич С.А.**, магистранта Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Оценочные и условные обязательства и условные активы», научный руководитель – Каморджанова Н.А., д.э.н., профессор.

- **Матвееву Е.А.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Инвестиционный потенциал стран СНГ», научный руководитель – Лимонина И.Г., к.г.н., доцент.

- **Мулюкову Р.Р.**, студентку Оренбургского государственного университета за работу «Развитие человеческого капитала через механизм налогообложения доходов физических лиц», научный руководитель – Тюрина Ю.Г., к.э.н., доцент.

- **Нестеренко Л.А.**, студентку Украинской академии банковского дела Национального банка Украины за работу «Использование методик рейтинговой оценки деятельности банка: проблемы и пути их решения», научный руководитель – Крыклий Е.А., к.э.н., доцент.

- **Пастушко А.В.**, студентку Севастопольского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Феномен электронных денег: необходимость и перспективы распространения в Украине», научный руководитель – Козлова Ю.В., ассистент кафедры.

- **Петрову Н.В.**, студентку Международного банковского института за работу «Методика анализа и оценки потенциального банкротства организации (на примере ЗАО „NNN”)», научный руководитель – Орлова Т.М., к.э.н., доцент.

- **Раевскую Е.А.**, магистранта Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева за работу «Программный комплекс поддержки принятия решений на основе методов системного анализа», научный руководитель – Пимонов А.Г., д.т.н., профессор.

- **Сим О.Ю.**, студентку Таразского государственного университета им. М.Х. Дулати за работу «„Зеленая экономика” в контексте ее влияния на экономику Казахстана», научный руководитель – Искакова Г.К., преподаватель.

- **Таран А.А.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Разработка сбалансированной системы показателей деятельности агрохолдингов как перспектива развития АПК», научный руководитель – Цыган Р.Н., ст. преподаватель.

- **Федосову Е.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного политехнического университета за работу «Исследование рынка страховых услуг РФ с использованием статистических методов», научный руководитель – Изотов А.В., ст. преподаватель.

- **Харитончика А.И.**, студента Полесского государственного университета за работу «Оценка факторов формирования инфляционных процессов в экономике Республики Беларусь», научный руководитель – Веренич Н.К., ст. преподаватель.

- **Хвостик Е.В.**, студентку Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева за работу «Сравнение данных отчетности, составленной по РСБУ и US GAAP на примере компании с условным названием ООО

„ХХХ”, находящейся в косвенной зависимости от американской компании „УУУ”», научные руководители – Федотенко Н.А., доцент, Левина Е.И., ст. преподаватель.

- **Шлѐнчака В.В.**, студента Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Оценка эффективности кредитно-инвестиционной деятельности банка», научный руководитель – Жежерун Ю.В., преподаватель.

- **Яковенко Я.Ю.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Тенденции и возможные риски развития газового сектора Европейского союза», научный руководитель – Касич А.А., д.э.н., профессор.

2. Наградить дипломами II степени студентов:

- **Ахметьянову С.Р., Насирову Э.З., Нургалиеву А.Ш.**, студентов Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева за работу «Современное состояние и пути развития моногородов в Республике Казахстан», научный руководитель – Лашкарева О.В., к.э.н., доцент.

- **Бабич И.О.**, студентку Севастопольского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Интегрированная отчетность как инструмент социально ответственного бизнеса», научный руководитель – Веремчук Д.В., к.э.н., доцент.

- **Балабан М.А., Грицак А.Н.**, студентов Полесского государственного университета за работу «Совершенствование финансирования научно-технического потенциала в республике Беларусь и Российской Федерации», научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель.

- **Березовскую А.Е.**, магистранта Полесского государственного университета за работу «Оценка эффективности зарплатного проекта (на материалах филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное управление)», научный руководитель – Петрукович Н.Г., к.э.н., доцент.

- **Булах М.Ю.**, студентку Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Оптимизация бюджетного механизма стимулирования социально-экономического развития региона», научный руководитель – Криница С.А., к.э.н., доцент.

- **Волкову Н.В., Курмаеву О.А., Лобанову А.В.**, студентов Брянского государственного технического университета за работу «Русский язык как фактор и инструмент социально-экономического развития», научный руководитель – Нифаева О.В., к.э.н., доцент.

- **Жук М.С., Шкурат М.С.**, студентов Сумского государственного университета за работу «Разработка научно-методического инструментария управления корпоративной социальной ответственностью в системе менеджмента конкурентоспособного предприятия», научный руководитель – Лукьянихин В.А., к.э.н., доцент.

• **Журавлеву З.С., Старых Я.И.**, студенток Тульского филиала Российского государственного торгово-экономического университета за работу «Создание „Центров творческого досуга” как направление социальной работы», научный руководитель – Ромицына Г.А., к.э.н., доцент.

• **Калайджиди Э.Х., Метлинову А.Д.**, студенток Владимирского государственного университета им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых за работу «Современные проблемы формирования государственного долга США», научный руководитель – Андреева Н.В., д.э.н., профессор.

• **Князеву М.В.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Финансовое обеспечение пенсионного страхования в Украине», научный руководитель – Глухова В.И., к.э.н., доцент.

• **Кочкинку А.В.**, студентку Тульского филиала Российского государственного торгово-экономического университета за работу «Зарубежный и российский опыт применения налога на роскошь», научный руководитель – Гайдукова О.Л., доцент.

• **Кубко А.Н., Циркунова А.С.**, студентов Полесского государственного университета за работу «Повышение эффективности предприятия за счет внедрения антиалкогольной программы», научный руководитель – Мальцевич Н.В., к.э.н., доцент.

• **Кузьмич Е.А.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Экономический рост и проблемы экологии в Республике Беларусь», научный руководитель – Зборина И.М., преподаватель.

• **Кулясова А.И.**, студента Санкт-Петербургского государственного экономического университета в г. Великом Новгороде за работу «Применение статистических методов в управлении безработицей и занятостью в новгородской области», научные руководители – Лебедева Г.В., к.э.н., доцент, Фетисова Г.В., к.э.н., доцент.

• **Литвина А.П.**, студента Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Sms-информирование как новое средство коммуникации в высших учебных заведениях», научный руководитель – Мартюшева Л.С., к.э.н., доцент.

• **Лушпину Е.М.**, студентку Самарского государственного экономического университета за работу «Статистический анализ развития банковской системы в регионах РФ», научный руководитель – Степанова И.В., к.э.н., доцент.

• **Мельник А.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Перспективы развития северного морского пути и его влияние на экономику России», научный руководитель – Присяжная Р.И., к.э.н., доцент.

• **Миндиярова Н.И.**, студента Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева за работу «Торговая система для анализа котировок акций и автоматической торговли на фондовом рынке», научный руководитель – Рейзенбук К.Э., ст. преподаватель.

• **Некрасову Д.А.**, студентку Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения за работу «Разработка кредитной

политики предприятия с использованием инструмента нечеткой логики», научный руководитель – Кричевский М.Л., д.т.н., профессор.

- **Низамиеву Ю.О.**, студентку Оренбургского государственного университета за работу «Оценка эффективности оптимизации налоговой нагрузки организации на примере ООО "Корунд-92"», научный руководитель – Троянская М.А., к.э.н., доцент.

- **Николау Е.С.**, студентку Международного банковского института за работу «Анализ цены и структуры капитала организации. Рыночная оценка бизнеса (на примере ОАО „Аэрофлот”)», научный руководитель – Орлова Т.М., к.э.н., профессор.

- **Одынец Е.Г., Кучерук А.Н.**, студентов Полесского государственного университета за работу «Формирование механизма финансирования жилищного строительства в Республике Беларусь и Украине», научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель.

- **Парахневич Ж.А.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Влияние государственного долга на устойчивость финансовой системы и экономический рост Республики Беларусь», научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель.

- **Петрович Е.В.**, магистранта Полесского государственного университета за работу «Совершенствование процесса управления операционным риском в ОАО "Белагропромбанк"», научный руководитель – Петрукович Н.Г., к.э.н., доцент.

- **Платонову И.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Проблемы и перспективы территориального развития России», научный руководитель – Овсипян М.В., к.э.н., доцент.

- **Прокофьеву А.А., Салфетникову В.А.**, студентов Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Стресс и стрессоустойчивость в профессиональной деятельности бухгалтерских кадров», научный руководитель – Потылицына Е.А., ассистент кафедры.

- **Рухлину А.Г.**, студентку Международного банковского института за работу «Практические возможности применения современных способов финансирования (фандрайзинг) в проекте „Мы и дети”», научный руководитель – Власова М.С., к.э.н., доцент.

- **Сазонову А.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Представление интегрированной отчетности на современном этапе», научный руководитель – Гордеева М.А., к.э.н., доцент.

- **Середенко И.Л.**, студентку Черниговского национального технологического университета за работу «Поиск и устранение когнитивных ошибок в аудите», научный руководитель – Зоценко Д.В., ассистент кафедры.

- **Сидорову А.С.**, студентку Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева за работу «Решение задачи дислокации складов в сети распределения нефтехимического предприятия с использованием метода двухуровневого стохастического программирования», научный руководитель – Заходякин Г.В., ст. преподаватель.

- **Скробот О.О., Озимок Г.В.**, студенток Полесского государственного университета за работу «Лизинг как альтернативная форма кредитования (на примере Республики Беларусь и Украины)», научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель.

- **Строгуш К.И., Коблык М.Ю.**, студенток Львовского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Анализ долговых обязательств Украины на современном этапе», научный руководитель – Гулько Н.М., ст. преподаватель.

- **Танкевич Т.В.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Развитие страхового рынка Республики Беларусь», научный руководитель – Самоховец М.П., к.э.н., доцент.

- **Федчун С.В.**, студентку Сумского государственного университета за работу «Концепция bancassurance: следствие интеграции банков и страховых компаний в условиях глобализации», научный руководитель – Захаркина Л.С., к.э.н., ст. преподаватель.

- **Фисакову О.С., Малкарову М.А.**, студенток Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Совершенствование учета нематериальных активов в России», научный руководитель – Ольховская О.А., к.э.н., доцент.

- **Ха Хонг Шон**, студента Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Сущность и проблемы формирования социальной отчетности», научный руководитель – Смольникова Ю.Ю., к.э.н., доцент.

- **Химич И.Г.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Современные методы анализа в мировой и отечественной практике», научный руководитель – Касич А.А., д.э.н., профессор.

- **Чернову А.Ю.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Оценка факторов влияния на состояние кредитного портфеля банка (на примере ПАО «Приват банк»)), научный руководитель – Черевик Н.В., ст. преподаватель.

- **Чудакову И.А.**, студентку Санкт-Петербургского государственного политехнического университета за работу «Исследование рынка банковских услуг с применением статистических методов», научный руководитель – Изотов А.В., ст. преподаватель.

- **Шарую В.И.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Влияние аграрно-рыночных отношений на формирование финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий», научный руководитель – Авраменко Е.И., ст. преподаватель.

- **Швец К.В.**, студентку Международного банковского института за работу «Инвестиционный климат в Камчатском крае», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

3. Наградить дипломами III степени студентов:

- **Акшенцеву Е.С.**, студентку Оренбургского государственного университета за работу «Перспективы финансового обеспечения деятельности автономных учреждений в условиях достижения цели эффективности и экономности использования бюджетных средств», научный руководитель – Серяева М.Г., к.э.н., доцент.

- **Андреянова К.В.**, студента Полесского государственного университета за работу «Влияние интеграционных процессов в банковской сфере Республики Беларусь на конкурентные позиции отдельных коммерческих банков», научный руководитель – Коноплицкая М.А., ст. преподаватель.

- **Артеменко Р.Ю.**, студента Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Особенности развития экономики с точки зрения экономики права (на примере Украины)», научный руководитель – Пустовийт Р.Ф., д.э.н., профессор.

- **Былину М.А.**, студентку Международного банковского института за работу «Анализ применения системы управления проектами и задачами JIRA и аналитической платформы Contour для поддержки принятия решений в коммерческом банке», научный руководитель – Карпова Т.С., к.т.н., доцент.

- **Волкову П.Д.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Проблемы и перспективы развития банковского кредитования малого бизнеса в России», научный руководитель – Конягина М.Н., к.э.н., доцент

- **Гайдобу О.В.**, студентку Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана за работу «Сравнительный анализ обеспечения возмещения вкладов физических лиц в России и Украине», научный руководитель – Чуб П.М., к.э.н., доцент.

- **Глушко Е.В.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Подходы к повышению эффективности управления кредитным портфелем банка», научные руководители – Котелевская Ю.В., к.э.н., доцент, Гадецкая С.В., к.ф.-м.н., доцент.

- **Гончара А.И.**, студента Полесского государственного университета за работу «Добыча нефти и топлива из нефтешламных озер», научный руководитель – Лукашик Л.А., ст. преподаватель.

- **Демидович А.В., Иоду И.В.**, студентов Полесского государственного университета за работу «Тенденции развития рынка труда в переходной экономике (на примере Республики Беларусь и Украины)», научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель.

- **Ефремову М.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Научные принципы – основа организации внутреннего контроля», научный руководитель – Конопляник Т.М., д.э.н., профессор.

- **Жук Д.С.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Экономические индикаторы интеграцион-

ных процессов: опыт Украины», научный руководитель – Касич А.А., д.э.н., профессор.

- **Занина К.В.**, студента Международного банковского института за работу «Проблемы инвестиционного климата в России и возможные пути их решения», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

- **Зусько М.В.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Логистика – важное направление эффективного развития предприятия», научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доцент.

- **Иванову Е.Р.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Усовершенствование учета и анализа кредитных операций банка», научный руководитель – Легостаева Е.А., к.э.н., доцент.

- **Иконникова Д.Р.**, студента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения за работу «Кредитные и долговые проблемы в современной России», научный руководитель – Лебедев Б.М., к.э.н., доцент.

- **Карпович В.В.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Разработка экономического обоснования для изменения функционирования системы медицинского страхования населения (на примере Республики Беларусь и Украины)», научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель.

- **Ковалёву Н.А.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Реформирование государственной собственности как инструмент привлечения инвестиций», научный руководитель – Зборина И.М., ассистент кафедры.

- **Козлову Н.Н.**, магистранта Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Управление конкурентоспособностью торговых предпринимательских структур на основе комплексной оценки их потенциала», научный руководитель – Попков В.П., д.э.н., профессор.

- **Корниенко И.Л.**, магистранта Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева за работу «Интеллектуальная нейросетевая информационная система для определения состава угольного концентрата», научный руководитель – Пимонов А.Г., д.т.н., профессор.

- **Кравченко А.А.**, студента Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Вектор стратегического развития транспортно-дорожного комплекса Украины», научный руководитель – Цыган Р.Н., ст. преподаватель.

- **Краснову А.Д.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Comparative analysis of valuation techniques for appraising listed buildings as cultural heritage sites», научный руководитель – Касьяненко Т.Г., д.э.н., к.ф.-м.н., профессор.

- **Кузнецову Л.В.**, студентку Оренбургского государственного университета за работу «Имущественное налогообложение физических лиц в России: проблемы и перспективы развития», научный руководитель – Тюрина Ю.Г., к.э.н., доцент.

- **Лебедеву В.Д.**, студентку Санкт-Петербургского университета управления и экономики за работу «Налог на прибыль предприятий, его динамика и тенденции развития», научный руководитель – Румянцева А.Ю., к.э.н., доцент.

- **Лебедеву Л.Ю.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Проблемы и перспективы развития депозитного рынка Российской Федерации», научный руководитель – Лудинова Ю.В., д.э.н., доцент.

- **Лысенко Ю.А.**, студентку Черниговского национального технологического университета за работу «Моделирование выбора системы налогообложения предприятиями малого бизнеса в Украине», научный руководитель – Нипорко Н.И., ст. преподаватель.

- **Максимову Н.В.**, студентку Тульского филиала Российского государственного торгово-экономического университета за работу «Адаптация выпускников вуза на рынке труда: методика исследования», научный руководитель – Нечаева Е.С., к.т.н., доцент.

- **Масленко И.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Проблемы экологического учета в России и перспективы развития», научный руководитель – Ольховская О.А., к.э.н., доцент.

- **Матылевич В.А.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Повышение конкурентоспособности промышленной организации важнейшее стратегическое направление», научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доцент.

- **Мельникову Л.Г.**, студентку Таганрогского института управления и экономики за работу «Качество метрологической услуги в области электро- и радиоизмерений: проблемы и пути совершенствования (на примере ЦКП «Метрология» ТИ ЮФУ)», научный руководитель – Ильченко И.А., к.х.н., доцент.

- **Мурину И.А.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Механизм эффективного управления конкурентоспособностью промышленного предприятия (ОАО Полесье)», научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доцент.

- **Овчинникову К.Ю.**, магистранта Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета за работу «Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России», научный руководитель – Яковлев А.Н., к.э.н., доцент.

- **Олейник Е.В.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Диагностика финансовой безопасности предприятия (на примере ПУАО «Украинский научно-исследовательский институт огнеупоров имени А.С. Бережного)», научные руководители – Беломестная И.И., к.э.н., доцент, Беломестный А.Н., к.э.н.

- **Пашкову Е.М.**, магистранта Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Учетно-информационное обеспечение ЕУСОТ на предприятиях атомной энергетики», научный руководитель – Абдалова Е.Б., к.э.н., доцент.

- **Пелых Р.С.**, студента Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Особенности определения налога на прибыль в соответствии с налоговым кодексом», научный руководитель – Хоменко Л.Н., к.э.н., доцент.

- **Петракова Я.В.**, магистранта Черниговского национального технологического университета за работу «Целесообразность и возможность применения отраслевых налоговых льгот: зарубежный опыт», научный руководитель – Лень В.С., к.э.н., профессор.

- **Плисову Т.О.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Формирование направлений развития доступного туризма в Санкт-Петербурге для людей с ограниченными возможностями», научный руководитель – Крыга А.В., к.э.н., доцент.

- **Притула Ю.Д.**, студента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Новгородский филиал, за работу «Оценка эффективности управления закупками для муниципальных нужд», научный руководитель – Штрей Д.С., к.и.н., доцент.

- **Прокофьеву Ю.А.**, студентку Международного банковского института за работу «Использование коэффициентов финансовой устойчивости и деловой активности в анализе финансового состояния организации», научный руководитель – Орлова Т.М., к.э.н., профессор.

- **Рабкину А.Б.**, студентку Международного банковского института за работу «Анализ применения программно-аналитических средств в формировании взаимоотношений банка с корпоративными клиентами», научный руководитель – Карпова Т.С., к.т.н., доцент.

- **Райхерт К.Я.**, студентку Львовского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Анализ институциональной состоятельности антилегализационного финансового мониторинга в Украине», научный руководитель – Глущенко О.О., к.э.н., доцент.

- **Родионову Ж.С.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Консолидация бирж как фактор развития рынка капитала», научный руководитель – Гордеева Е.С., к.э.н., ст. преподаватель.

- **Сабанова М.Т.**, студента Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Развитие экологического учета и отчетности в России», научный руководитель – Пономарева С.В., к.э.н., доцент.

- **Скробкова Д.В.**, студента Международного банковского института за работу «Методика анализа ликвидности баланса (на примере ООО «Объединенные Пивоварни Хейнекен»)), научный руководитель – Орлова Т.М., к.э.н., профессор.

- **Сорока В.-А.И.**, студентку Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана за работу «Венчурные стратегии инновационного лидерства ведущих ТНК мира», научный руководитель – Красножон С.В., к.э.н., доцент.

- **Стасюк Н.В., Прочай Л.В.**, студентов Черниговского государственного института экономики и управления за работу «Информационная система антикри-

зисного управления предприятием на базе модели нечеткой нейронной сети», научный руководитель – Маслов В.П., к.т.н., доцент.

- **Стещенко Ю.И.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Совершенствование применения налоговых льгот по налогу на прибыль», научный руководитель – Легостаева Е.А., к.э.н., доцент.

- **Струк Л.Е.**, студентку Украинской академии банковского дела Национального банка Украины за работу «Исследование влияния концентрации банковской системы на ее устойчивость (на примере банковских систем России и Украины)», научный руководитель – Криклий Е.А., к.э.н., доцент.

- **Ткач М.О.**, студентку Львовского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Энтропийная модель влияния налогового давления на совокупный выпуск украинской экономики», научный руководитель – Гирна А.И., к.ф.-м.н.

- **Ткаченко Т.В.**, студентку Украинской академии банковского дела Национального банка Украины за работу «Управление ликвидностью банка на основе стресс-тестирования», научный руководитель – Криклий Е.А., к.э.н., доцент.

- **Тючкалову А.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Учет основных средств в соответствии с РСБУ и МСФО», научный руководитель – Васина И.Г., к.э.н., доцент.

- **Фесенко А.С.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Организация системы финансового контроллинга на предприятии», научные руководители – Беломестная И.И., к.э.н., доцент, Беломестный А.Н., к.э.н.

- **Хоменко В.С.**, студентку Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Управления финансовыми ресурсами предприятия в зависимости от жизненного цикла», научный руководитель – Мартюшева Л.С., к.э.н., доцент.

- **Чехлатову Е.А.**, студентку Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова за работу «Экологическое решение проблемы отходов угледобычи на предприятиях Республики Хакасия», научный руководитель – Субракова Л.К., к.э.н., доцент.

- **Чуб Т.А.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Усовершенствование механизма возмещения налога на добавленную стоимость из бюджета», научный руководитель – Легостаева Е.А., к.э.н., доцент.

- **Шелудько С.А., Бутенко Т.А.**, студентов Черниговского национального технологического университета за работу «Основные подходы к предупреждению мошенничества сквозь призму девальвации этических стандартов в бизнесе», научный руководитель – Скосырь Ю.Н., к.э.н., доцент.

- **Шихбабаеву И.Д.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Национальный проект «Доступное жилье»:

проблемы и возможности реализации», научный руководитель – Зверева И.Г., к.э.н., профессор.

- **Юрову А.А.**, студентку Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Современные тенденции развития рынка ипотечного кредитования в Украине», научный руководитель – Запорожец С.В., ст. преподаватель.

4. Наградить грамотами студентов:

- **Амбрашкевич Б.А.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Повышение эффективности путем выбора стратегии устойчивого развития предприятия», научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доцент.

- **Андреев К.В.**, студента Полесского государственного университета за работу «Анализ развития и перспективы функционирования аудиторского (независимого) контроля в Республике Беларусь», научный руководитель – Самоховец М.П., к.э.н., доцент.

- **Барнаеву В.А., Дудареву В.В.**, студенток Самарского государственного экономического университета за работу «Сельский туризм как инновационная модель возрождения культурного наследия и традиций Самарской области», научный руководитель – Полянская Н.В., к.э.н., доцент.

- **Белову Н.С.**, студентку Международного банковского института за работу «Психологическая интерпретация цветовой палитры сайтов», научный руководитель – Карпова Т.С., к.т.н., доцент.

- **Валиеву А.А.**, студентку Международного банковского института за работу «Банковская система Германии», научный руководитель – Зайцева И.Г., к.э.н., доцент.

- **Васильеву А.В., Шипицыну А.С.**, студенток Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева за работу «Влияние отложенных налогов на финансовое состояние организации (на примере ЗАО «Распадская – Коксовая»)», научный руководитель – Овчинникова И.В., ст. преподаватель.

- **Винокурову А.А.**, студентку Филиала в г. Таре Омского государственного педагогического университета за работу «Ипотечное кредитование в РФ», научный руководитель – Бахмат Н.В., ст. преподаватель.

- **Гагай М.С.**, магистранта Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) за работу «Мультипликативный вклад туризма в экономику страны и региона», научный руководитель – Горшкова Э.З., к.ф.-м.н., доцент.

- **Гербутову М.В.**, студентку Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) за работу «Адаптация российской финансовой системы к внешним рискам: направление динамической устойчивости», научный руководитель – Вовченко Н.Г., д.э.н., профессор.

- **Грицак А.Н.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Потребительский кредит: зарубежный опыт развития и возможности его ис-

пользования в Республике Беларусь», научный руководитель – Лукашевич В.А., к.э.н., доцент.

- **Демещик Ю.В.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Нововведения в организации оплаты и стимулирования труда работников предприятия», научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доцент.

- **Дубинка О.В.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Основные методы стимулирования активности потребителей в процессе совершения покупки», научный руководитель – Мискевич Е.В., ассистент кафедры.

- **Иерусалимову А.Н.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Понятие и оценка человеческого капитала в бухгалтерском учете», научный руководитель – Потылицына Е.А., ассистент кафедры.

- **Илюшечкину А.И., Данилейко Е.А.**, студентов Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Транснациональные корпорации и влияние гудвилла на их стоимость», научный руководитель – Касич А.А., д.э.н., профессор.

- **Исакину Е.Е.**, студентку Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Модель финансовой устойчивости страховой компании», научный руководитель – Самородова Н.М., доцент.

- **Керезь Е.И., Логвина С.С.**, студентов Полесского государственного университета за работу «Инновации в розничном банковском бизнесе», научный руководитель – Лягуская Н.В., ст. преподаватель.

- **Ковача А.С.**, студента Национального минерально-сырьевого университета «Горный» за работу «Зонирование мегаполиса на основе эколого-экономической оценки загрязнения атмосферного воздуха посредством выбросов от автотранспорта (на примере Санкт-Петербурга)», научный руководитель – Василевич И.Ю., к.э.н., доцент.

- **Козимянца К.В.**, студента Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Реализация процессного подхода в системе управления предприятием (на примере ООО «Агрофирма „Слава картофелю”»)), научный руководитель – Стефанова Т.Г., к.э.н., доцент.

- **Козьеву М.С.**, студентку Юго-Западного государственного университета за работу «Измерение отраслевой емкости территорий в структурной трансформации экономики региона», научный руководитель – Скулова Г.Г., к.э.н., доцент.

- **Котову Е.В.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Тематический поиск в метапоисковых системах ресурсов Интернет (на примере рынка кинопроката)», научный руководитель – Солюбова Г.С., к.э.н., доцент.

- **Мазову Ю.В.**, студентку Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова за работу «Финансовая модель компании и ее структурные детерминанты в концепции стоимостного менеджмента», научный руководитель – Скобелева И.П., д.э.н., профессор.

- **Макарову А.Р.**, магистранта Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения за работу «Управление персоналом на основе мягких вычислений», научный руководитель – Кричевский М.Л., д.т.н., профессор.

- **Максимова Д.И.**, студента Санкт-Петербургского государственного экономического университета в г. Великом Новгороде за работу «Совершенствование подходов к управлению развитием отраслей потребительского сектора Новгородской области», научный руководитель – Притула О.Д., к.э.н., доцент.

- **Матюшко А.В.**, магистранта Оренбургского государственного университета за работу «Исследование конкурентоспособности молодых специалистов: взгляд предприятий-работодателей Оренбургской области», научный руководитель – Никулина Ю.Н., к.э.н., доцент.

- **Метелеву С.В., Хвостик Е.В.**, студенток Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева за работу «Налоговое планирование в условиях снижения показателей финансово-хозяйственной деятельности организации на примере ООО "Кузбассдорстрой"», научный руководитель – Овчинникова И.В., ст. преподаватель.

- **Мороз В.И.**, студентку Черкасского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины за работу «Кризисные явления на фондовых рынках: мониторинг и моделирование», научный руководитель – Соловьева В.В., к.э.н., доцент.

- **Нечипорука А.Ю.**, студента Винницкого института экономики Тернопольского национального экономического университета за работу «Усовершенствование организации внутренней производственной деятельности предприятия», научный руководитель – Дончак Л.Г., к.э.н., преподаватель.

- **Николаенко А.В.**, магистранта Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Проблемы экологического учета», научный руководитель – Гульпенко К.В., к.э.н., доцент.

- **Никулину Д.А.**, студентку Финансового университета при Правительстве Российской Федерации за работу «Моделирование работы городского пассажирского транспорта на основе данных диспетчерской системы управления», научный руководитель – Шептунов М.В., к.т.н., доцент.

- **Павлова Р.Д., Цынгалеву В.А.**, студентов Международного банковского института за работу «Анализ применения программно-аналитических средств для исследования состояния малого и среднего бизнеса в России», научный руководитель – Карпова Т.С., к.т.н., доцент.

- **Пакина А.Ю.**, студента Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Экономическая безопасность: критерии и показатели», научный руководитель – Нещерет Н.В., к.э.н., доцент.

- **Панову Я.С.**, студентку Университета управления «ТИСБИ» за работу «Банковские риски и проблемы формирования резервов в части оптимизации налогообложения прибыли», научный руководитель – Михайлова Т.А., к.э.н., доцент.

- **Пелаву А.Ю.**, студентку Международного банковского института за работу «Проблема бедности и пути ее решения», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

- **Полякову Н.И.**, студентку Юго-Западного государственного университета за работу «Особенности применения упрощенной системы налогообложения в регионах РФ», научный руководитель – Белоусова С.Н., к.э.н., доцент.

- **Пономаренко А.К.**, студентку Черниговского государственного института экономики и управления за работу «Разработка автоматизированного нечеткого классификатора с использованием нечеткой системы Мамдани для определения необходимости и целесообразности антикризисных мер на предприятиях пищевой промышленности (на материалах предприятий Черниговской области)», научный руководитель – Мостовая М.А., к.э.н., доцент.

- **Попова В.С.**, студента Международного банковского института за работу «Сравнительный анализ антикризисных действий центральных банков в 2000-е годы», научный руководитель – Зайцева И.Г., к.э.н., доцент.

- **Пухлову С.С.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Бухгалтерский учет и аудит затрат на восстановление основных средств», научный руководитель – Соколова Т.А., к.э.н., доцент.

- **Радисюк Т.М.**, студентку Ростовского государственного экономического университета за работу «Предприятия малого бизнеса в условиях экономического кризиса (на примере Ростовской области)», научный руководитель – Погосян Р.Р., к.э.н., доцент.

- **Романюк А.Д.**, студентку Оренбургского государственного университета за работу «Переложение налогов и его социально-экономические последствия», научный руководитель – Троянская М.А., к.э.н., доцент.

- **Симонову К.А.**, студентку Международного банковского института за работу «Кредитование малого и среднего бизнеса в России (на примере ОАО «Дальневосточный банк» г. Владивосток)», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

- **Слободяник Е.П.**, студентку Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского за работу «Корпоративные пенсионные фонды – альтернатива солидарной пенсионной системе в Украине», научный руководитель – Ткаченко И.В., ст. преподаватель.

- **Старых Я.И.**, студентку Тульского филиала Российского государственного торгово-экономического университета за работу «Региональный анализ применения патентной системы налогообложения», научный руководитель – Гайдукова О.Л., доцент.

- **Тарасова С.Н.**, студента Международного банковского института за работу «Некоторые инновации атомной энергетики России. Проблемы и перспективы развития», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

- **Торбенко А.А.**, студента Псковского государственного университета за работу «Типология государств балтийского моря по уровню развития бизнес-среды», научный руководитель – Гусарова В.Н., к.э.н., доцент.

- **Тусупова А.М.**, магистранта Карагандинского государственного университета им. академика Е.А. Букетова за работу «Приоритеты совершенствования действующей системы оценки административных государственных служащих в Республике Казахстан», научный руководитель – Каренов Р.С., д.э.н., академик.
- **Федчун С.В.**, студентку Сумского государственного университета за работу «Механизм инвестиционного цикла», научный руководитель – Захаркина Л.С., к.э.н., ст. преподаватель.
- **Филиппову Е.С.**, студентку Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал за работу «Влияние метода начисления амортизации на налоговую нагрузку организаций», научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент.
- **Цветкову К.Б.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Достоверность данных финансовой отчетности», научный руководитель – Гордеева М.А., к.э.н., доцент.
- **Цедик В.С.**, студентку Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана за работу «Эффективное управление проблемной кредитной задолженностью – обязательное условие стабильности банковской системы», научный руководитель – Чуб П.М., к.э.н., доцент.
- **Цицилину Н.М.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Антиинфляционная политика как часть денежно-кредитного регулирования национального банка Республики Беларусь», научный руководитель – Лукашевич В.А., к.э.н., доцент.
- **Чащина Ф.М.**, студента Международного банковского института за работу «Санкт-петербургский международный экономический форум 2013», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.
- **Черепивскую Я.Е.**, студентку Воронежского государственного технического университета за работу «Решение жилищного вопроса для молодых ученых (студентов), занимающихся инновационной деятельностью», научный руководитель – Комышова Л.Н., ст. преподаватель.
- **Четверикова В.М.**, студента Финансового университета при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский филиал, за работу «Экономический цикл (теория и практика)», научный руководитель – Власова М.С., к.э.н., доцент.
- **Чумакову Д.С., Устюжанину М.Д.**, студенток Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Техническое задание на автоматизированную информационную систему контроля состояния жилого фонда Санкт-Петербурга», научный руководитель – Котов В.В., д.т.н., профессор.
- **Шарафутдинова А.А.**, студента Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики за работу «Пенсионный фонд России: современный аспект», научный руководитель – Крестьянинова О.Г., ст. преподаватель.
- **Швембергер П.С.**, студентку Международного банковского института за работу «Особенности экономики Австралии», научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор.

- **Шикину А.Е.**, студентку Санкт-Петербургского государственного экономического университета за работу «Влияние роста цен на бюджет семьи», научный руководитель – Спиридонова Н.В., к.э.н., доцент.

- **Шишкевич А.В.**, студентку Белорусского государственного экономического университета, Бобруйский филиал, за работу «Анализ показателей скорости денежного обращения в Республике Беларусь», научный руководитель – Кузьменок З.И., ст. преподаватель.

- **Юдину Д.В.**, студентку Самарского государственного экономического университета за работу «Массовое страхование жилой недвижимости в России», научный руководитель – Шерстнева Т.Б., к.э.н., профессор.

- **Ярошук В.Г.**, студентку Полесского государственного университета за работу «Особенности формирования и оценка налогового потенциала (на примере г. Минска). Проблемы налогообложения в Республике Беларусь», научный руководитель – Зборина И.М., ассистент кафедры.

5. Опубликовать решение конкурсной комиссии на сайтах Комитета по науке и высшей школе Правительства г. Санкт-Петербурга, Международной академии наук высшей школы и Международного банковского института.

6. Просить ректоров вузов поощрить руководителей студенческих научных работ – победителей и призеров конкурса.

7. Рекомендовать победителям и призерам конкурса принять участие с научными докладами в работе:

- XIII международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения)», март 2014 г.;

- XII межвузовской студенческой научно-практической конференции, проводящейся под девизом «Инновации в экономике и образовании – новой России» в рамках Дней науки Международного банковского института, май 2014 г.

8. Опубликовать конкурсные работы победителей, награжденных дипломами I степени, в очередных выпусках Межвузовского студенческого научного журнала «Вестник Экономического научного общества студентов и аспирантов вузов Санкт-Петербурга».

9. Просить базовый вуз конкурса – Международный банковский институт – организовать городскую выставку-презентацию конкурсных работ студентов – победителей конкурса на сайте МБИ.

10. Провести очередной XIII Санкт-Петербургский открытый конкурс им. профессора В.Н. Вениаминова на лучшую студенческую научную работу по экономике, управлению и информатике в экономической сфере (с международным участием) с 05.04.2014 г. по 25.01.2015 г.

11. Комиссия особо отмечает высокий уровень организации конкурса его Оргкомитетом и базовым вузом конкурса – Международным банковским институтом.

Конкурсная комиссия

Заславский М.М.

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Институт информационных технологий и управления

Волкова В.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ДЛЯ АНАЛИЗА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ-РАЗРАБОТЧИКА ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Введение

На сегодняшний день бизнес все шире и шире начинает применять научные методы в своей деятельности. Одной из наиболее значимых областей этой деятельности является анализ и изменение организационной структуры. Невозможно представить, что подобные действия осуществляются без использования формальных обоснований и методик.

Другой проблемой является появление новых типов бизнеса и разработка новых или адаптация существующих научных методов организации деятельности. Также одной из наиболее актуальных проблем является обоснование необходимости и синтез информационных систем для новых типов организаций.

В данной работе будет рассматриваться вымышленная фирма (далее – Фирма), занимающаяся разработкой собственных геоинформационных систем (ГИС). Помимо разработки собственной продукции, деятельность фирмы включает в себя:

- продажу, внедрение, пуско-наладочные работы для ГИС в организации заказчика;
- разработку исправлений к существующим версиям ГИС;
- информационную и техническую поддержку заказчиков и пользователей.

Описанный выше тип организации появился относительно недавно, поэтому для него особенно актуально стоит проблема создания новых либо адаптации существующих методов анализа деятельности и синтеза информационной системы.

Цель данной работы – разработка методики для проведения анализа организационной деятельности фирмы-разработчика ГИС и формирования ее информационной системы.

1. Постановка задачи

В данной работе исследуется организационное управление в Фирме с позиций системного анализа и теории систем. Введем основные понятия и обозначения. Будем использовать определение системы из [3, с. 25]. Система представляется как совокупность:

- целей (Z) и структур, реализующих цели (STR);
- технологий ($TECH$), реализующих систему методов ($meth$), средств ($means$), алгоритмов (alg);
- условий существования системы ($COND$);
- наблюдателей (N) – лиц, принимающих и исполняющих решения;

$$S \equiv \langle Z, STR, TECH, COND, N \rangle, TECH = \{meth, mean, alg, \dots\},$$

$$STR = \{STR_{про}, STR_{орг}, \dots\}.$$

Для того чтобы выполнить цель, необходимо решить следующие задачи:

- описать цели $Z = \{z_1 \dots z_n\}$ и функции $F = \{f_1 \dots f_n\}$;
- произвести структуризацию целей и функций;
- выбрать наиболее важные направления для автоматизации;
- описать используемые информационные массивы $M = \{m_1 \dots m_n\}$;
- провести анализ организационной структуры компании;
- разработать рекомендации по улучшению организационной структуры;
- оценить важность информационных массивов с помощью моделей и методов системного анализа и теории систем.

2. Построение структуры целей и функций

Прежде чем начинать разработку конкретной структуры организационного управления, необходимо решить задачу определения и обоснования целей и функций (ЦФ) исследуемой организации.

Определение и обоснование целей представляет собой достаточно сложную задачу, так как для ее проведения требуется системный взгляд на работу организации и ее взаимодействие с внешней средой – другими организациями, государством, потребителями, заказчиками и т. д. К сожалению, данный этап нельзя автоматизировать – его выполнение требует использования интенсивного творческого мышления. Однако

анализ целей и функций можно ускорить с помощью методик структуризации ЦФ и автоматизированных процедур для проведения этой работы.

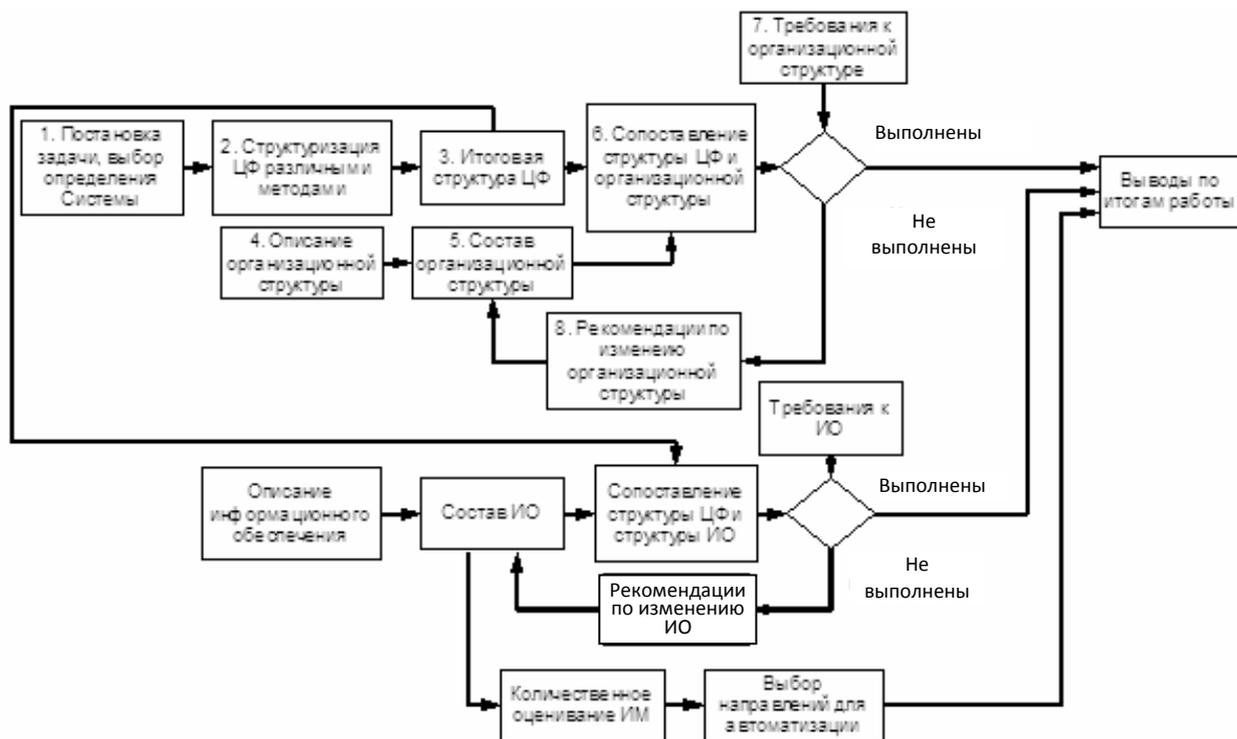


Рис. 1. Методика выполнения работы

2.1. Построение структуры ЦФ с помощью автоматизированных диалоговых процедур

Основное направление деятельности Фирмы – работа над собственной платформой для ГИС (далее – Платформа). Для ее осуществления решаются следующие задачи.

Во-первых, Фирма осуществляет разработку Платформы – проектирует и разрабатывает новые версии Платформы и исправления для существующих версий.

Во-вторых, Фирма проводит различные виды тестирования Платформы – тестирование удобства использования, функциональное тестирование, тестирование безопасности.

2.1.1. Построение структуры ЦФ в АДП TreeMaker

При использовании АДП «TreeMaker» будем использовать следующее разбиение на уровни структуризации – пространство инициирования целей, функции. Итоговая структура имеет вид:

1. Разработка Платформы.
 - 1.1. Проектирование новых версий Платформы.
 - 1.2. Разработка новых версий Платформы.
 - 1.3. Разработка исправлений для существующих версий Платформы.
 - 1.4. Распространение исправлений для существующих версий Платформы.
 - 1.5. Написание технической документации.
2. Тестирование Платформы.
 - 2.1. Тестирование удобства использования.
 - 2.2. Функциональное тестирование.
 - 2.3. Нагрузочное тестирование.
3. Планирование развития Платформы.
 - 3.1. Анализ тенденций рынка ГИС.
 - 3.2. Формализация улучшений.
 - 3.3. Оценка улучшений.
4. Оказание услуг поддержки.
 - 4.1. Техническая поддержка заказчиков.
 - 4.2. Информационная поддержка заказчиков.
 - 4.3. Информационная поддержка пользователей.

**2.1.2. Построение структуры ЦФ в АДП «Структурайзер»
с использованием спиральной модели
жизненного цикла ПО**

Так как рассматриваемая фирма имеет сравнительно небольшой размер, то используем следующее разбиение ЦФ по уровням структуризации – жизненный цикл, виды деятельности.

Для рассмотрения этапов жизненного цикла используем спиральную модель жизненного цикла [5].

В результате применения АДП «Структурайзер» была получена следующая структура ЦФ:

1. Разработка требований.
 - 1.1. Выработка требований.
 - 1.2. Анализ требований.
2. Проектирование.
 - 2.1. Проектирование архитектуры системы.
 - 2.2. Детальное проектирование компонент системы.
3. Реализация.

- 3.1. Создание отдельных компонент.
- 3.2. Интегрирование компонент в систему.
4. Тестирование.
 - 4.1. Тестирование отдельных компонент.
 - 4.2. Интеграционное тестирование.
5. Ввод в действие прототипов системы.
 - 5.1. Отладка компонент.
 - 5.2. Отладка системы в целом.
 - 5.3. Техническая поддержка.
 - 5.4. Создание технической документации.
 - 5.5. Создание пользовательских инструкций.

**2.1.3. Построение структуры ЦФ в АДП «Структурайзер»
с помощью методики, основанной на двойственном определении
системы А.И. Уёмова, разработанной Б.Д. Кошарским**

Составим структуру ЦФ с помощью методики, основанной на двойственном определении системы А.И. Уёмова, разработанной Б.Д. Кошарским [6, 3]. Для этого необходимо сопоставить два уровня структуризации – цикл управления (ЦУ), объект управления (ОУ).

Для уровня структуризации ЦУ будем рассматривать такие элементы, как прогнозирование, перспективное планирование, организация, текущее управление, оперативное управление, анализ, контроль качества. В качестве элементов уровня структуризации ОУ будем рассматривать НИОКР, разработку, сбыт продукции, тестирование, материально-техническое обеспечение, трудовые ресурсы.

В результате использования АДП «Структурайзер» была получена следующая структура ЦФ:

1. Прогнозирование.
 - 1.1. Разработка.
2. Перспективное планирование (ПП).
 - 2.1. Разработка.
3. Организация.
 - 3.1. Разработка.
 - 3.2. Тестирование.
4. Текущее планирование (ТП).
 - 4.1. НИОКР.
 - 4.2. Разработка.
 - 4.3. Сбыт продукции.
 - 4.4. Тестирование.
 - 4.5. Материально-техническое обеспечение.

- 4.6. Трудовые ресурсы.
- 5. Оперативное управление (ОУ).
 - 5.1. НИОКР.
 - 5.2. Разработка.
 - 5.3. Материально-техническое обеспечение.
- 6. Анализ.
 - 6.1. НИОКР.
 - 6.2. Разработка.
 - 6.3. Сбыт продукции.
 - 6.4. Тестирование.
 - 6.5. Материально-техническое обеспечение.
 - 6.6. Трудовые ресурсы.
- 7. Контроль качества.
 - 7.1. НИОКР.
 - 7.2. Разработка.
 - 7.3. Сбыт продукции.
 - 7.4. Тестирование.
 - 7.5. Материально-техническое обеспечение.
 - 7.6. Трудовые ресурсы.

Необходимо отметить, что, в отличие от предыдущих методик, данный результат не имеет древовидной структуры.

2.2. Выбор итоговой структуры ЦФ

Сравним различные варианты структур ЦФ, полученные по трем разным методам.

Достоинством результата, полученного с помощью АДП Tree Maker, является детальное отражение структуры деятельности рассматриваемой организации. К недостаткам полученной структуры ЦФ можно отнести отсутствие привязки элементов структуры ко времени.

Структура ЦФ, полученная с помощью спиральной модели жизненного цикла ПО, использует этапы жизненного цикла ПО при спиральной модели разработки в качестве первого уровня структуризации. К достоинствам данного результата можно отнести то, что отдельные этапы разработки ПО, представленные как элементы второго уровня, структурированы с учетом временного признака – все элементы второго уровня, относящиеся к одному элементу первого уровня, выполняются в рамках одного этапа жизненного цикла ПО.

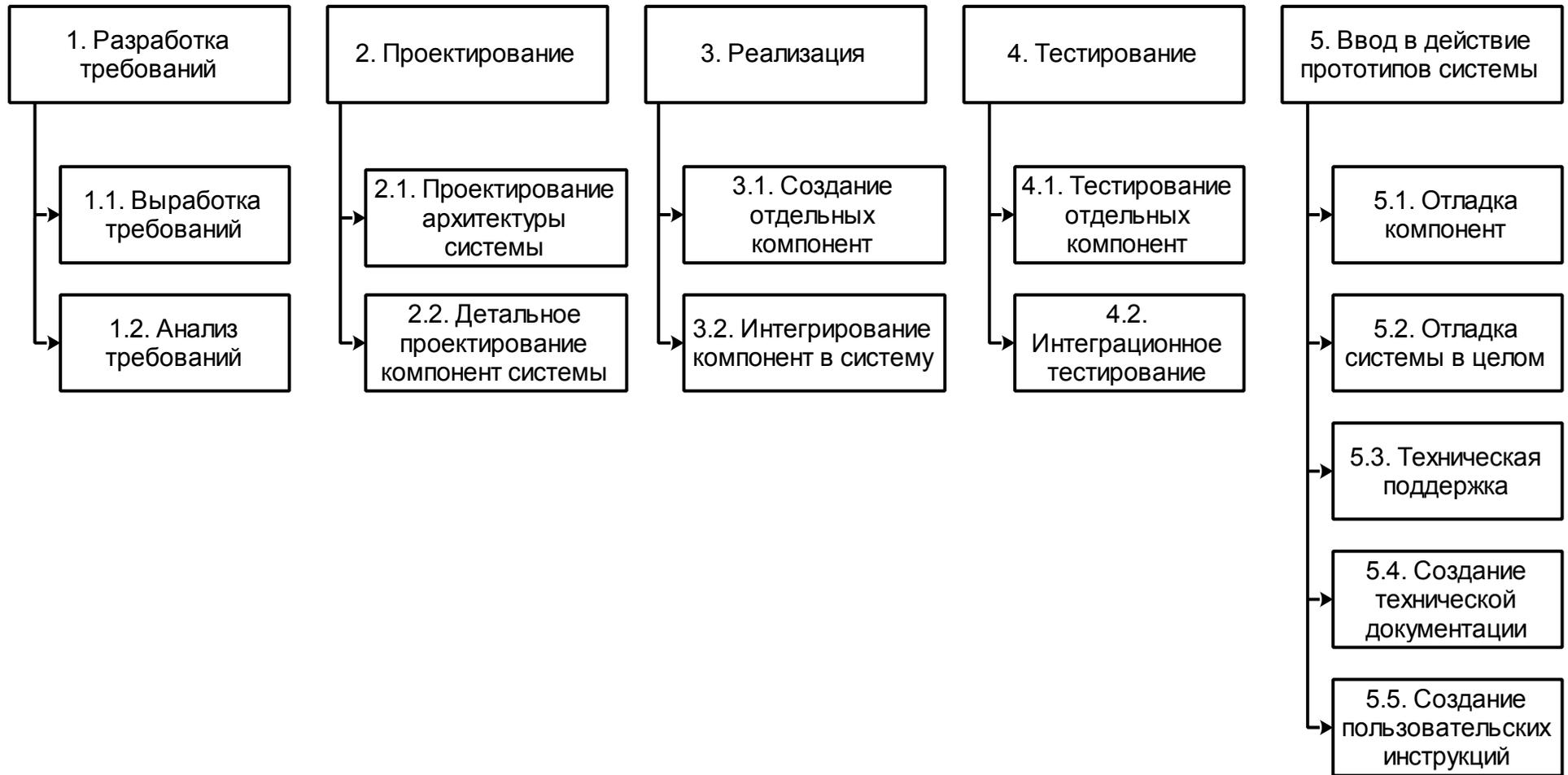


Рис. 2. Итоговая структура ЦФ Фирмы

Структура ЦФ, полученная по методике, основанной на двойственном определении системы А.И. Уёмова, разработанной Б.Д. Кошарским, представляет собой общий взгляд на процессы деятельности Фирмы. Достоинством полученной структуры является учет управленческих действий в качестве первого уровня структуризации. Недостатком данного результата является то, что полученная структура ЦФ полностью не учитывает особенностей, связанных с деятельностью Фирмы как разработчика ПО.

Из трех полученных результатов только результат, полученный с использованием спиральной модели жизненного цикла ПО, обладает рядом ключевых преимуществ – отражает специфику процесса разработки ПО; состоит из отдельных этапов деятельности, выполняемых за непрерывные промежутки времени. Поэтому именно данная структура ЦФ будет использована в дальнейшем в качестве структуры ЦФ Фирмы.

3. Организационная структура предприятия

3.1. Описание организационной структуры

Организационная структура Фирмы представляет собой древовидную структуру со слабыми связями.

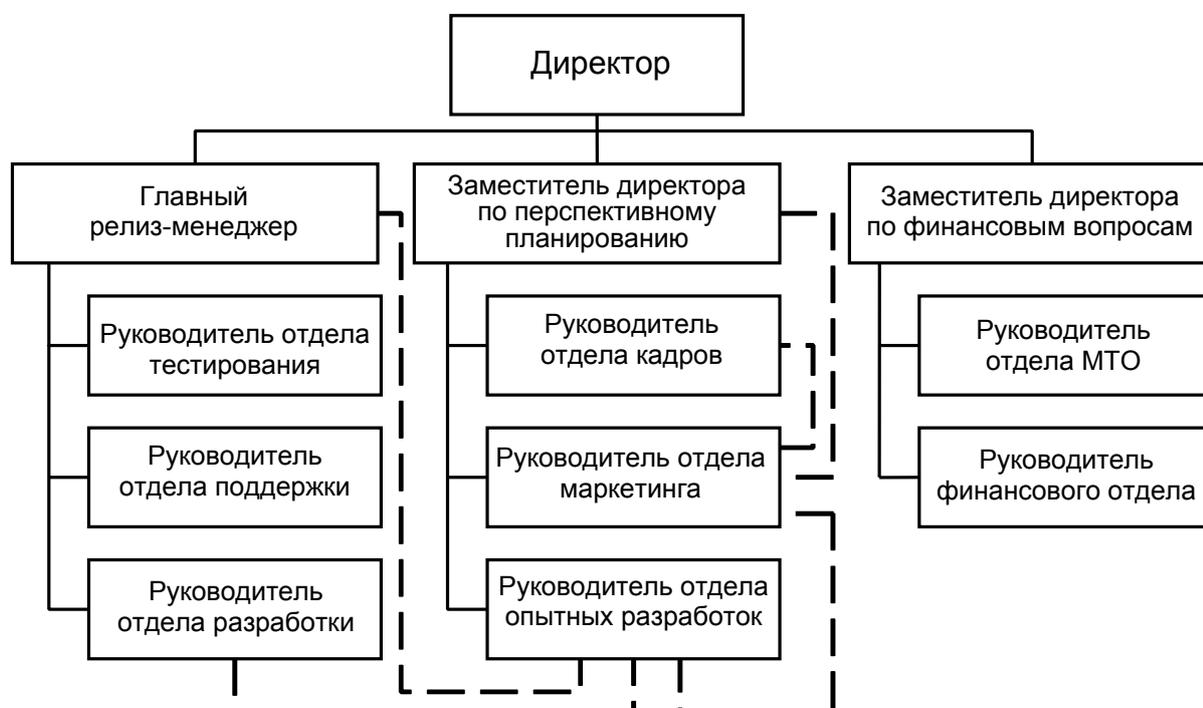


Рис. 3. Организационная структура Фирмы (слабые связи показаны штрих-линией)

Главный релиз-менеджер является лицом, ответственным за выпуск новых версий программных продуктов Фирмы. Именно он выполняет функции текущего планирования и оперативного управления разработкой и тестированием.

Заместитель директора по перспективному планированию отвечает за долгосрочное планирование развития платформы. Используя результаты работы отдела маркетинга, данное должностное лицо принимает решения о начале перспективных НИР и НИОКР.

Отдел тестирования отвечает за оценку работоспособности ПО на всех этапах разработки – осуществляет компонентное, функциональное и интеграционное исследование.

Отдел маркетинга несет ответственность за анализ текущих и поиск новых тенденций рынка ГИС, анализ пользовательского опыта использования, формализацию пользовательских требований, продвижение продуктов Фирмы на рынке.

Отдел МТО решает задачи поддержания работоспособности технического обеспечения Фирмы.

Отдел опытных разработок занимается проведением и документальным оформлением НИОКР.

Отдел разработки занимается разработкой продуктов Фирмы в рамках требований, которые были формализованы отделом маркетинга, оперативной разработки исправлений.

Отдел кадров отвечает за трудовые ресурсы Фирмы – анализирует текущие потребности и прогнозирует будущие; проводит отбор, набор и найм персонала.

Отдел поддержки осуществляет информационную и техническую поддержку пользователей и заказчиков, обобщает и анализирует пользовательский опыт.

3.2. Анализ организационной структуры

Проанализируем организационную структуру Фирмы. Для этого сопоставим нижний уровень организационной структуры нижнему уровню структуры ЦФ с помощью АДП «Структурайзер».

Приведем количественное распределение исполняемых функций по отделам:

Количественное распределение функций по отделам

Отдел	Количество выполняемых функций	Доля выполняемых функций, %
Отдел тестирования	6	20.69
Отдел маркетинга	2	6.70
Отдел МТО	1	3.44
Отдел опытных разработок	2	6.70
Отдел разработки	8	27.59
Отдел кадров	1	3.44
Финансовый отдел	2	6.70
Отдел поддержки	7	24.14

Из табл. 1 видно, что существующую организационную структуру можно разделить на две группы – наименее загруженные подразделения (отдел МТО, финансовый отдел, отдел маркетинга, отдел опытных разработок, отдел кадров) и наиболее загруженные подразделения (отдел поддержки, отдел тестирования, отдел разработки). Следовательно, меньшая часть отделов (три из восьми) делает большую часть работы, что может свидетельствовать о неэффективности организационной структуры.

4. Структура информационного обеспечения

4.1. Формирование структуры информационного обеспечения

Построим обобщенную структуру информационного обеспечения исследуемой Фирмы с помощью АДП «Структурайзер».



Рис. 4. Структура информационного обеспечения Фирмы

Сопоставим элементы нижнего уровня структуры информационного обеспечения Фирмы элементам нижнего уровня структуры ЦФ с помощью АДП «Структурайзер». Результат сопоставления представлен на рис. 4. Из него видно, что выполняется требование для ИО Фирмы – каждой отдельной функции соответствует хотя бы один ИМ.

4.2. Оценка ИМ с помощью косвенных количественных оценок

Оценим используемые информационные массивы с помощью косвенных количественных оценок. Проведем вычисления с помощью АДП «Eval-t». Используем следующие критерии – Значимость, Объем, Частота использования.

Таблица 2

Оценки ИМ по критериям Значимость, Объем, Частота использования

ИМ	Значимость	Объем	Частота использования
Технические задания	0,246	0,17	0,096
Техническая документация	0,146	0,12	0,147
Внутренние стандарты	0,052	0,046	0,088
Государственные стандарты	0,06	0,044	0,093
Планы тестирования	0,16	0,056	0,041
Научно-технические и справочные издания	0,036	0,13	0,152
Патентно-лицензионная информация	0,036	0,15	0,013
Должностные инструкции	0,036	0,062	0,011
Инструкции по охране труда	0,036	0,038	0,141
Отчеты по НИР и НИОКР	0,096	0,13	0,081
Документация по результатам НИР и НИОКР	0,096	0,054	0,136

Анализ полученных численных оценок показывает, что наиболее существенные значения оценок по критерию «Значимость» имеют следующие ИМ: технические задания (0.246), техническая документация (0.146), планы тестирования (0.16). Наиболее существенные оценки по критерию «Объем» имеют следующие ИМ: технические задания (0.17), техническая документация (0.12), отчеты по НИР и НИОКР (0.13). Наибольшие значения оценок по критерию «Частота использования» имеют ИМ: техническая документация (0.147), научно-технические и справочные издания (0.152), инструкции по охране труда (0.141).

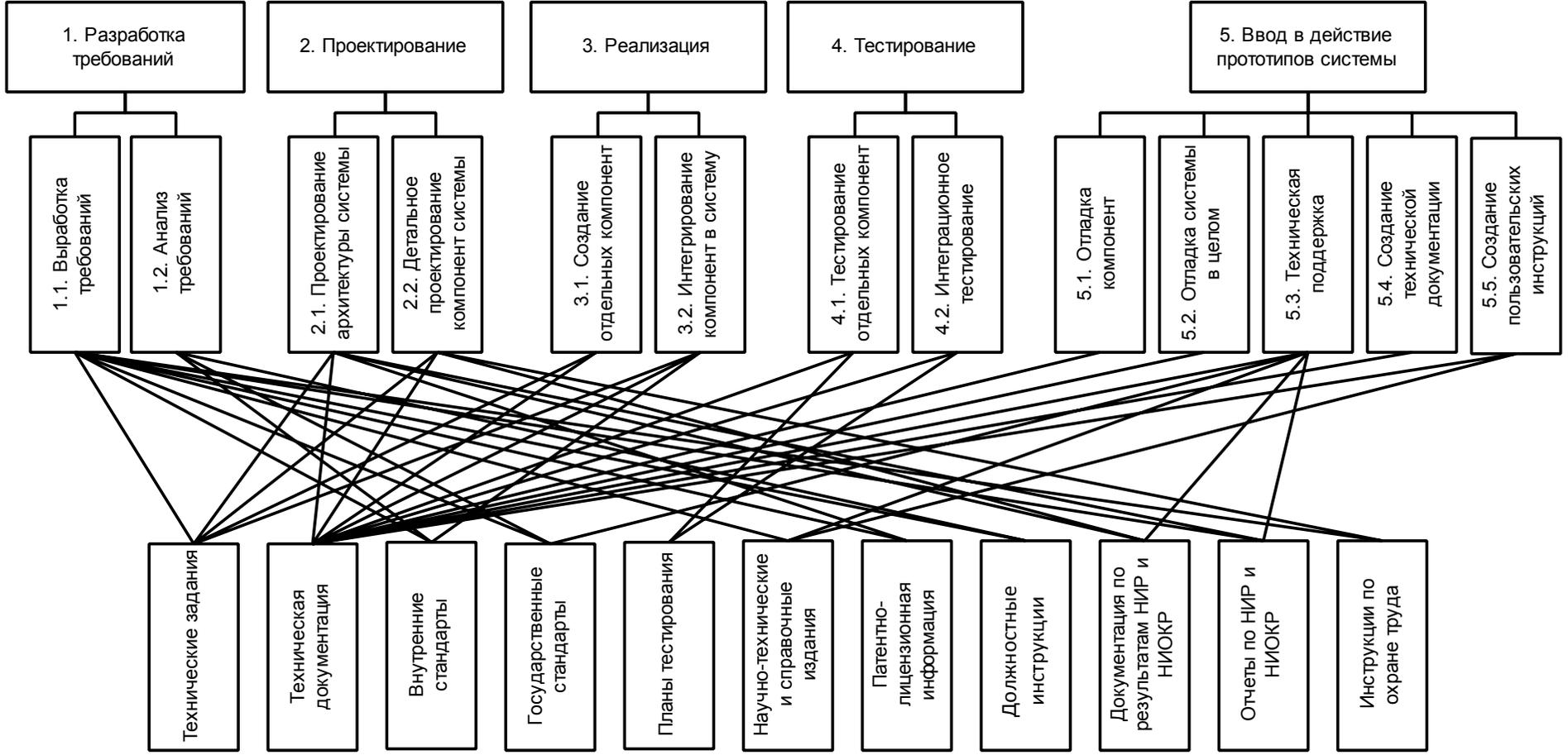


Рис. 5. Сопоставление элементов нижних уровней структуры ЦФ и структуры информационного обеспечения Фирмы

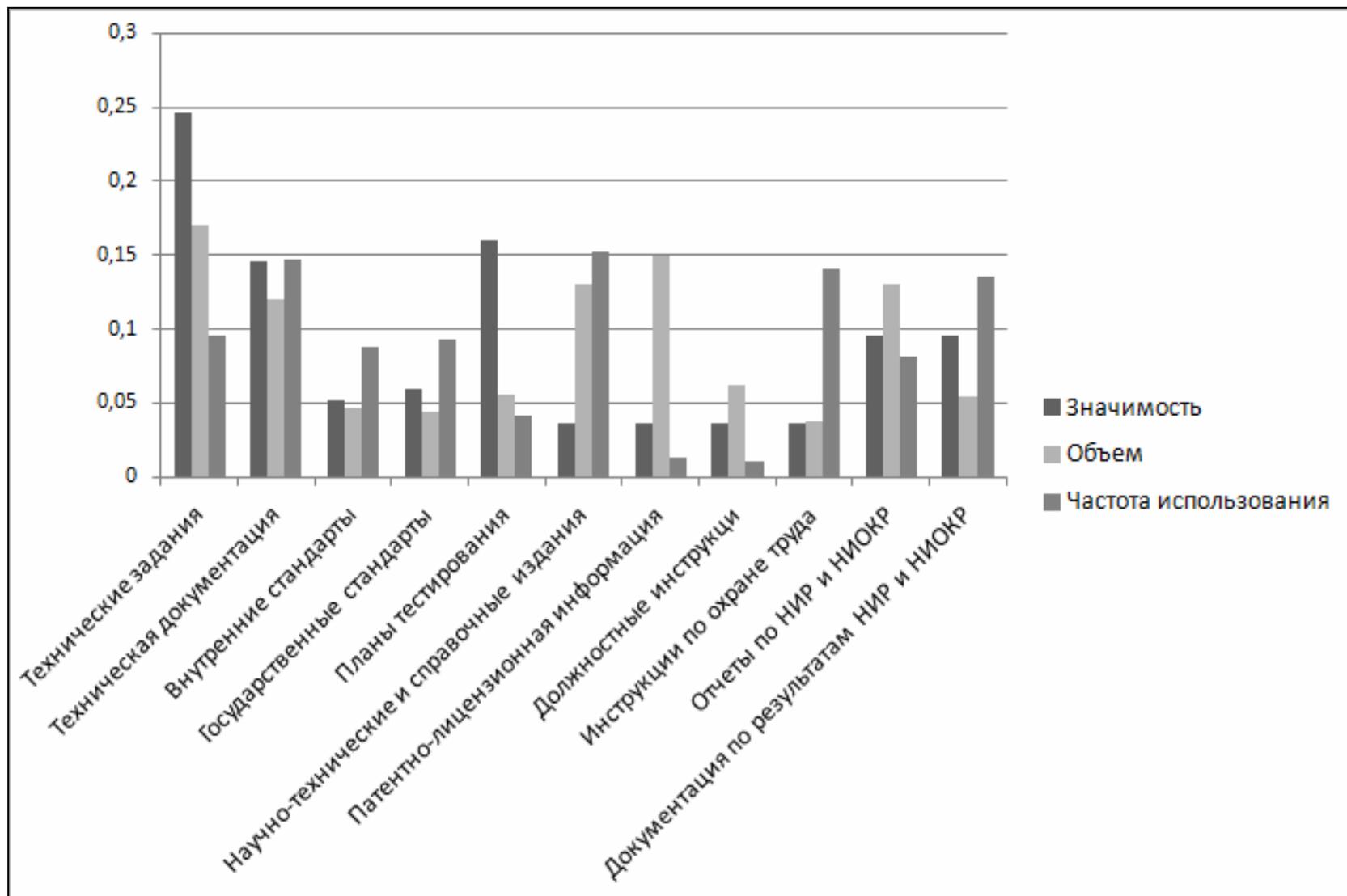


Рис. 6. Оценки ИМ по критериям «Значимость», «Объем», «Частота использования»

Будем считать, что ИМ, в тройки по всем критериям, является первым приоритетом для автоматизации; ИМ у которого наибольшие оценки только по двум критериям являются вторым приоритетом.

Первый приоритет автоматизации:

- Техническая документация.

Второй приоритет автоматизации:

- Технические задания.
- Научно-технические и справочные издания.

Заключение

В результате выполнения данной работы была рассмотрена деятельность фирмы-разработчика ГИС. С помощью автоматизированных диалоговых процедур была проведена структуризация ЦФ. Была описаны организационная структура и структура информационного обеспечения рассматриваемой Фирмы.

Для организационной структуры было проведено сопоставление со структурой ЦФ, которое показало, что требования к организационной структуре выполненные – для каждой функции Фирмы существует как минимум один исполнитель и одновременно с этим, у каждого исполнителя есть как минимум одна функция.

Для структуры информационного обеспечения так же было проведено сопоставление со структурой ЦФ, показавшее, что для каждой функции Фирмы есть как минимум один обеспечивающий информационный массив. Кроме того, была произведена оценка частоты использования, значимости и объема ИМ в рамках модели жизненного цикла ПО используемой в данной работе. По результатам данных оценок были сделаны следующие выводы:

- Наиболее приоритетным информационным массивом является техническая документация, так как она входит в тройки наибольших значений оценок по всем трем критериям (Значимость – 0.146, Объем – 0.12, Частота использования – 0.147).

- Вторым приоритетом для автоматизации являются технические задания (Значимость – 0.246, Объем – 0.17, Частота использования – 0.096) и научно-технические и справочные издания (Значимость – 0.036, Объем – 0.13, Частота использования – 0.152), так как они входят в две тройки максимальных значений критериев (технические задания по критериям Значимость и Объем, научно-технические и справочные издания по критериям Объем и Частота использования).

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Юрайт, 2010.
2. Волкова В.Н. Методы организации сложных экспертиз: учеб. пособие. Изд.3-е, перераб. и дополн. / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2004.
3. Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник / В.Н. Волкова, А.А. Емельянов. – М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Волкова В.Н. Теория информационных систем / В.Н. Волкова. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2012.
5. НОУ ИНТУИТ | Лекция | Жизненный цикл программных систем. [Электронный ресурс] <<http://www.intuit.ru/studies/courses/3632/874/lecture/8683?page=5>>
6. Уёмов, А.И. Системный подход и общая теория систем. – М., 1978. – 272 с.
7. Основы системного подхода и их приложение к разработке территориальных АСУ / Под ред. Ф.И. Перегудова. – Томск: изд-во ТГУб, 1976. – 440 с.

Ким Мен Хва

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Зайцева И.Г., к.э.н., доцент – научный руководитель

ХРАНИТЕЛИ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ

Введение

Банковская тайна, появившаяся в Швейцарии и закреплённая законодательно в 1934 году, до сих пор становится причиной многих разногласий и конфликтов между Швейцарией и различными странами. Однако именно тайна банковских вкладов вместе с такими важными факторами, как традиционный статус нейтралитета, расположение в самом сердце Европы и устоявшаяся демократическая система обеспечили Швейцарии особую позицию на политической и экономической карте мира.

Швейцария является одной из богатейших стран и одним из ведущих и признанных мировых финансовых центров¹. Также Швейцария –

¹ После Лондона, Нью-Йорка, Гонконга, Сингапура и Токио // Швейцария в рейтинге мировых финансовых площадок // Наша Газета. – [Электронный ресурс] <<http://www.nashagazeta.ch/news/econom/16511>>

вне военных, политических и социальных конфликтов. Все эти факторы обусловили привлекательность швейцарских банков для состоятельных людей многих стран.

Таким образом, цель представленной работы – проанализировать основные черты и особенности банковской системы Швейцарии и выявить ее основные проблемы и перспективы развития.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Охарактеризовать структуру банковской системы Швейцарии: ее органы регулирования, контроля и надзора и основные банковские учреждения;
- Проанализировать историю возникновения банковской тайны Швейцарии;
- Выявить проблемы и перспективы развития швейцарской банковской системы.

1. Характеристика и структура банковской системы Швейцарии

1.1. Швейцария как страна банков

Швейцария – это процветающая страна, занимающая 9-е место в рейтинге самых богатых стран мира, отобранных по уровню ВВП на душу населения.² Вместе с этим, швейцарский франк (CHF)³ является одной из основных резервных валют мира, и остается относительно стабильным по сравнению с другими валютами.

На территории Швейцарии разместились многие из важнейших международных финансовых институтов. Среди них – Банк международных расчетов (БМР), являющийся международной финансовой организацией и осуществляющий содействие развитию сотрудничества между центральными банками, расположен в Базеле благодаря нейтралитету Швейцарии в Первой мировой войне.

Также, Швейцария является крупным экспортером капитала и занимает 4-е место в мире после США, Японии и Германии. А благодаря разумной инвестиционной политике, поощряющей экспорт капитала как

² ВВП на душу населения в Швейцарии — 43 125 \$ // Самые богатые страны в мире – 2013 // Инвестирование. — [Электронный ресурс] <<http://investpro.ru/samye-bogatye-strany-v-mire-2013.html>>

³ 1 CHF = 1.0909 USD

инструмент экономической экспансии, Швейцария занимает 9-е место в мире по экспорту капитала⁴.

Швейцария – это страна банков, состоящая из множества разнообразных банковских учреждений. Банковская отрасль этой страны имеет определяющее значение для национальной экономики, швейцарским банкам, известным как самые надежные финансовые структуры в мире, доверяют свои сбережения самые богатые люди, а после Второй мировой войны в Швейцарии не было зарегистрировано ни одного банкротства.

Что интересно, на каждые 1500 жителей приходится один банк. На май 2013 года в Швейцарии действует 145 иностранных банков⁵, что составляет 40 % от общего количества банков в стране⁶.

1.2. Швейцарский Национальный банк, FINMA и другие органы контроля и надзора банковской системы Швейцарии

Структура банковской системы Швейцарии отражает ее особенности конфедеративного политического устройства и национальной экономики.

Швейцарский банковский сектор характеризуют как систему универсальных банков, которые осуществляют как коммерческие операции, так и операции с ценными бумагами. В качестве универсальных банков выступают прежде всего крупнейшие банки и крупные кантональные банки.

⁴ Общий объем накопленных прямых инвестиций за рубежом в 2011 г. составил 897,5 млрд шв. франков – это 29 % швейцарского ВВП (средний показатель в мире – ок. 8 %) // Внешнеэкономические связи Швейцарской Конфедерации // Портал внешнеэкономической информации. – [Электронный ресурс] <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/about_ch/ved_ch/>

⁵ В Швейцарии в их состав включают филиалы иностранных банков и банки, имеющих в составе учредителей одного или нескольких иностранных акционеров, доля которых превышает половину уставного капитала, а также если количество голосов, которыми они располагают, позволяет говорить об оказании серьезного влияния на политику банка.

⁶ Количество работающих в Швейцарии иностранных банков сокращается из-за ужесточения регулирования // Финмаркет. – [Электронный ресурс] <<http://www.finmarket.ru/news/3394200/>>

Однако не все банковские учреждения имеют такой широкий спектр деятельности – многие банки специализируются на предоставлении особых видов услуг или на осуществлении особых операций. К ним относят региональные банки, сберегательные кассы, банки кооперативного страхования и небольшие кантональные банки, которые в основном занимаются ипотечными и сберегательными операциями. Также сюда входят коммерческие банки и учреждения, специализирующиеся на биржевых сделках, операциях с ценными бумагами и управлении активами.

Швейцария является страной, в которой полномочия центрального банка не включают регулирование национальной банковской системы. В цели и обязанности Швейцарского Национального банка (ШНБ) входят:

- проведение денежно-кредитной политики страны с целью обеспечения стабильности цен с учетом экономических изменений. ШНБ приравнивает стабильность цен к инфляции не более 2 % в год. Дефляция, то есть затяжной спад уровня цен, тоже рассматривается как нарушение ценовой стабильности;

- выпуск наличных денег в обращение. ШНБ обеспечивает экономику банкнотами швейцарских франков высокого стандарта в отношении качества и безопасности;

- управление привлеченными и размещенными ресурсами банков. ШНБ управляет валютными резервами, что является наиболее важным компонентом его активов, позволяющим ему осуществлять денежно-кредитную политику;

- обеспечение стабильности финансовой системы. ШНБ выполняет эту обязанность с помощью анализа источников риска и выявления наиболее проблемных сфер финансовой системы;

- Банк Конфедерации, то есть ШНБ, предоставляет банковские услуги Конфедерации;

- сбор и анализ статистических данных о банках и финансовых рынках.

Интересно, что в отличие от центральных банков многих других стран ШНБ является не государственным банком, а самостоятельной организацией в форме акционерного общества, созданного на основе специального федерального закона. Акции ШНБ котируются на бирже и на сегодняшний день кантоны, кантональные банки и государственные учреждения являются держателями примерно 2/3 акций Национального банка, большинство остальных акций находится в руках частных лиц.

Основная задача Национального банка состоит в проведении валютно-денежной политики, отвечающей интересам страны.

ШНБ состоит из органов, осуществляющих контроль и надзор за деятельностью ШНБ. Функции надзора возложены на общее собрание акционеров, Банковский совет и ревизионную комиссию. На Банковский совет возложен общий надзор за текущей деятельностью банка, которой руководит Директорат – высший руководящий исполнительный орган ШНБ.

ШНБ осуществляет свою деятельность совместно с другими органами – это Федеральная банковская комиссия и Швейцарская ассоциация банкиров. Федеральная банковская комиссия является административным, не зависящим ни от Федерального совета, ни от Национального банка органом, через который обязательно должны пройти регистрацию все банковские учреждения. Он также осуществляет контроль над соблюдением всех законов и нормативов и защищает интересы акционеров, опираясь исключительно на независимые аудиторские службы.

Швейцарская ассоциация банкиров была основана в 1912 году в Базеле как торговая ассоциация, а сегодня имеет в составе 363 банковские организации и около 17 600 частных лиц. Швейцарская ассоциация банкиров – одно из самых важных учреждений страны, являющаяся самостоятельным органом, представляющим интересы банков Швейцарии в зарубежных организациях, ШНБ и правительстве. Ассоциация играет главную роль в регулировании деятельности банков и разработке банковского законодательства.

Орган надзора за финансовыми рынками Швейцарии (Swiss Financial Markets Authority – FINMA) – это швейцарская служба по надзору за финансовыми рынками, являющаяся государственным органом и созданная в 2007 году после принятия «Закона об органе надзора за финансовыми рынками Швейцарии». Ее деятельность направлена на защиту прав кредиторов и инвесторов и на поддержание стабильности финансового рынка Швейцарии. Поскольку FINMA финансируется организациями, которые находятся под ее контролем, то служба полностью независима, и расходы FINMA полностью покрываются за счет сборов и пошлин от поднадзорных организаций.

В функции FINMA включают:

- осуществление надзора за финансовыми организациями на основе «двойного контроля» – FINMA и аудиторских фирм. На основании проверок создается рейтинг организаций, в котором каждая занимает свое место в одной из пяти категорий;

- предотвращение преступности – отмывания незаконно добытых денег, финансирования коррупции, преступности и терроризма;
- создание адекватных и равноправных условий для инвесторов и брокеров, включая надзор и мониторинг за биржами;
- контролирование соблюдения финансовыми организациями законов, постановлений и директив в сфере финансовой деятельности.

Таким образом, Орган надзора за финансовыми рынками Швейцарии косвенно способствует росту конкурентоспособности швейцарского финансового рынка, который занимает пятое место среди ведущих и признанных мировых финансовых центров после Лондона, Нью-Йорка, Гонконга и Сингапура⁷.

Также с апреля 1993 года осуществляет свою деятельность Фонд банковского омбудсмана Швейцарии, созданный Швейцарской ассоциацией банкиров. Банковский омбудсмен работает с определенными жалобами, поднятыми в отношении швейцарских банков, и на безвозмездной основе осуществляет медиацию⁸ в качестве независимого, нейтрального органа. Так, Фонд ежегодно обрабатывает примерно 2000 запросов в год и успешно осуществляет свою деятельность в роли медиатора.

1.3. Классификация банковских учреждений Швейцарии

Банки Швейцарии можно разделить на 3 основные группы:

- 1) крупнейшие банки;
- 2) кантональные банки;
- 3) прочие банки.

1. Крупнейшие банки.

Эта категория представляет собой группу банков, наиболее важных с точки зрения их доходности, балансового итога и количества со-

⁷ Мировые финансовые центры // Википедия. — [Электронный ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D1%8B>

⁸ Медиация – одна из технологий альтернативного урегулирования споров с участием третьей не заинтересованной в данном конфликте стороны – медиатора, который помогает сторонам выработать определенное соглашение по спору, при этом стороны полностью контролируют процесс принятия решения по урегулированию спора и условия его разрешения.

трудников. Они играют ведущую роль в кредитных операциях (более 40 % рынка кредиторов), ипотечных сделках (доля рынка более 30 %), управлении активами, а также в сделках с производными банковскими инструментами. Межбанковские операции также осуществляются в основном крупнейшими банками.

Основанием для включения в группу крупнейших банков служат как исторические, так и количественные критерии. Первоначально в группу крупнейших банков входили 8 банковских учреждений, в настоящее время, согласно статистике ШНБ, к этой группе относятся 2 банковских учреждения: Union Bank of Switzerland (UBS) и Credit Suisse Group.

На долю UBS и Credit Suisse приходится более 50 % депозитов Швейцарии, и каждый из них имеет разветвленную сеть филиалов по всей стране и за рубежом. Также их общая сумма активов превышает показатель ВВП страны в 6 раз⁹.

UBS является крупнейшим швейцарским финансовым конгломератом, который предоставляет различные финансовые услуги по всему миру. Он занимает второе место среди банков Европы как по капитализации, так и по доходности (после британского HSBC Holdings) и 24-е место в мировом рейтинге по рыночной капитализации¹⁰.

UBS начал свое существование в июне 1998 года, когда Union Bank of Switzerland объединился с Swiss Bank Corporation, поэтому UBS с тех пор является не акронимом, а брендом компании. Его логотип, изображенный на рис. 1, состоит из трех пересекающихся ключей, обозначающих ценности банка: конфиденциальность, безопасность и свобода выбора.



Рис. 1. Логотип UBS

⁹ Банковский сектор // Federal Department of Foreign Affairs Presence Switzerland. – [Электронный ресурс] <http://www.swissworld.org/ru/ehkonomika/otrasli_ekonomiki/bankovskii_sektor/>

¹⁰ Рыночная капитализация = \$ 59,83 млрд // Мировой рейтинг банков // BanksDaily.com. – [Электронный ресурс] <<http://www.banksdaily.com/rus/>>

На сегодняшний день UBS успешно осуществляет свою деятельность в крупнейших финансовых центрах мира, а его около 61 000 сотрудников работают более чем в 50 странах. И по состоянию на 30.09.2013 г. чистая прибыль UBS составляет CHF 577 млн¹¹ (\$ 629,5 млн).

Credit Suisse Group – это финансовый конгломерат, второй по размеру банк Швейцарии, штаб-квартира которого расположена в Цюрихе. Основанный 5 июля 1856 года Альфредом Эшером для финансирования строительства железных дорог и индустриализации Швейцарии Credit Suisse сегодня осуществляет инвестиционно-банковскую деятельность также более чем в 50 странах мира. Также чистая прибыль в 3-м квартале 2013 года выросла на целых 79 % – с 254 млн (в октябре 2012 г.) до CHF 454 млн (\$ 495 млн)¹². А такие международные рейтинговые агентства, как Moody's, Standard & Poor's и Fitch Ratings оценивают Credit Suisse показателем A1.

2. Кантональные банки.

Кантональными банками считаются банки, которые учреждены по распоряжению кантона и в которых кантону принадлежит более 1/3 капитала и голосов, таким образом, кантональный банк контролируется властями одного из 26 кантонов Швейцарии. Кантон может брать на себя полную или частичную ответственность по обязательствам кантональных банков, но это не является обязательным условием для включения банка в группу кантональных.

Кантональные банки давно и бесспорно считаются самыми надежными в мире. Они появились в результате необходимости развития экономики кантонов посредством выгодного кредитования при государственной поддержке. И в настоящее время их деятельность осуществляется в пределах кантона, но на национальном уровне они тесно связаны друг с другом.

Количество кантональных банков составляет 24, то есть по одному банку на кантон, за исключением кантонов Золотурн и Аппенцель Аус-

¹¹ Our financial results for the third quarter of 2013// UBS. – [Электронный ресурс] <http://www.static-ubs.com/global/en/about_ubs/investor_relations/shared/quarterlies/2013/3q13/_jcr_content/par/columncontrol/col1/linklist/link.1238349184.file/bGluary9wYXRoPS9jb250ZW50L2RhbS9zdGF0aWMvcXVhcnRlcmxpZXMvMjAxMy8zcTEzLzNxMTMtZmluYW5jaWFsLXJlcG9ydC5wZGY=/3q13-financial-report.pdf>

¹² Квартальная прибыль Credit Suisse выросла в 1,8 раза // Финмаркет.– [Электронный ресурс] <<http://www.finmarket.ru/database/news/3527420>>

серроден. В табл. 1 представлен список пяти крупнейших кантональных банков по оценке годового баланса.

Таблица 1

Список пяти крупнейших кантональных банков Швейцарии¹³

Кантональный банк	Год основания	Годовой баланс, тыс. CHF	Количество отделений	Число сотрудников
Zürcher Kantonalbank	1870	113 230 879	104	4685
Banque Cantonale Vaudoise	1845	35 238 460	67	1914
Basler Kantonalbank	1899	31 249 338	54	1377
Berner Kantonalbank	1834	22 911 358	95	1773
Luzerner Kantonalbank	1850	22 694 756	29	983

Кантональный банк Zurich Kantonal Bank (ZKB) является самым надежным банком в мире с высочайшим рейтингом AAA, и ни один банк не может сравниться с ним по надежности, в то время как, например, Deutsche Bank оценен рейтингом A+, что на 5 пунктов ниже рейтинга Цюрихского банка.

3. Прочие банки.

К данной группе банков можно отнести:

- региональные банки и сберегательные кассы. По сфере своей деятельности региональные банки и сберегательные кассы сходны с кантональными банками. От государственных они отличаются своей юридической формой и более ограниченными географическими рамками своей деятельности;
- банки кооперативного страхования. Основные клиенты этих банков – частные лица среднего достатка и малые предприятия. Традиционной сферой деятельности этих банков являются операции, основывающиеся на разнице процентных ставок;
- филиалы зарубежных банков – в хозяйственном и правовом отношении подчиняются зарубежному «материнскому» банку. В их деятельности преобладают межбанковские операции с зарубежными странами.

¹³ Кантональный банк// Википедия. [Электронный ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA>

- частные банкиры – основывали первые банки Швейцарии еще в XVIII в., основным направлением деятельности является управление активами, операции с ценными бумагами.

2. История банковской тайны в Швейцарии

Швейцарские банки уже в течение сотен лет являются эталонами профессионализма, конфиденциальности и надежности, в значительной степени благодаря гражданским войнам и политическим конфликтам. Уже со времен Людовика XIV, во времена Первой и Второй мировой войны граждане многих стран, пытающиеся оградить свои сбережения от давления со стороны правительства и от налогов, пользовались услугами швейцарских банков.

Французские короли, которые высоко ценили осторожность своих кредиторов, были первыми клиентами банков Швейцарии. Женевские банкиры французского происхождения были протестантами и подвергались преследованиям после отмены Нантского эдикта Людовика XIV в 1685 году¹⁴. Несмотря на то, что во Франции они подвергались гонениям, они все же финансировали французского короля из Женевы, так как в то время король был идеальным заемщиком: ему постоянно нужны были деньги, и он всегда возвращал предоставленные ссуды. Но никто не должен был знать, что король берет в долг деньги у еретиков-протестантов.

В эту эпоху создается один из первых законодательных актов, который регламентировал понятие банковской тайны. В 1713 г. Великий Женевский Совет (кантональный совет) принял банковские правила, которые предусматривали, что банкир обязан регистрировать своих клиентов и их операции. Однако данную информацию нельзя было просто так передавать третьим лицам без разрешения городского совета.

В то время Швейцария стала не только политическим, но и финансовым убежищем для жертв Французской революции 1789 г.,¹⁵ что

¹⁴ Нантский эдикт (фр. l'édit de Nantes) – закон, даровавший французским протестантам-гугенотам вероисповедные права. Издание эдикта завершило тридцатилетний период религиозных войн во Франции и положило начало столетию относительного мира, известного как «великий век».

¹⁵ Крупнейшая трансформация социальной и политической систем Франции, в результате которой был уничтожен Старый порядок, и Франция из монархии стала республикой свободных и равных граждан.

обеспечило сохранность средств многих состоятельных людей и различных правительств, которые сменяли друг друга на протяжении XIX столетия.

Основа конфиденциальности банковских вкладов была заложена законом «О банковской деятельности» 1934 года, который был принят из-за надвигающейся угрозы со стороны Германии и политической нестабильности во Франции – эти страны пытались заставить швейцарские банки раскрыть информацию о вкладчиках.

Финансовый кризис в Германии требовал усиления контроля над валютой, и Гитлер издал закон, согласно которому любой немец, хранящий капитал за границами страны, наказывался смертью. Так, Гитлер организовал шпионаж за швейцарскими банками, и одним из способов определения, имел ли данный гражданин Германии счет в швейцарском банке, был следующий: немецкий агент приходил в банк и вручал рабочему банки сумму с просьбой положить ее на счет подозреваемого гражданина. Если рабочий соглашался выполнить операцию, то это значило, что этот счет действительно существует, после чего подозреваемый гражданин под воздействием агентов должен был вернуть деньги из швейцарского банка в Германию.

В результате этих операций были казнены три гражданина Германии, и Швейцарское правительство приняло меры по усилению секретности банковских операций. Так был издан закон «О банковской деятельности» 1934 года, в рамках которого установлены правила конфиденциальности информации о вкладах и счетах.

Если в России информация о банковских вкладах и счетах клиентов может быть предоставлена судебным властям и налоговым органам, то в Швейцарии банкам запрещено раскрывать любую информацию о вкладах и счетах своих клиентов кому-либо: от частного лица до правительства швейцарского или иностранного. Швейцарские банкиры могут быть оштрафованы или даже посажены в тюрьму за раскрытие банковской тайны на несколько месяцев.

Интересно, что швейцарское законодательство различает два понятия: незаконное уклонение от уплаты налогов и налоговое мошенничество. Первое считается административным проступком, тогда как второе может стать основанием для раскрытия банковской тайны. Когда в швейцарский суд обращаются с заявлениями по поводу наследования, развода или банкротства, суд не проводит финансовое расследование по всем вкладам во всех банках Швейцарии. Только если истец доказывает,

что в определенном банке открыт вклад на имя подозреваемого, то проводится расследование, однако процесс будет долгим и дорогостоящим.

Конфиденциальность швейцарских банков гарантирует сохранение тайны личности клиента. Конфиденциальность банковских вкладов, закрепленная законодательно, аналогична конфиденциальности между врачами и пациентами или адвокатами и их клиентами. Правительство Швейцарии рассматривает право на неприкосновенность частной жизни в качестве основополагающего принципа, который должен соблюдаться во всех демократических странах. Согласно Швейцарской концепции демократии, государство существует для граждан, а не граждане для государства, и граждане воспринимаются прежде всего не как налогоплательщики, а как свободные люди, имеющие право на частную жизнь.

Следует добавить, что Швейцария остается примером и абсолютным стандартом в обеспечении стабильности и конфиденциальности банковской системы. Подтверждением является тот факт, что в банках этой страны хранится 1/3 всех денег (что составляет около CHF 3 трлн или \$ 3,3 трлн)¹⁶, находящихся на оффшорных счетах во всем мире.

Таким образом, банковская система Швейцарии, бесспорно, является самой стабильной и надежной в мире, что обусловлено профессионализмом и высочайшим уровнем надежности швейцарских банков, качественно разработанными законодательством и системой регулирования, которые создают необходимые условия для осуществления банковской деятельности и обеспечивают конфиденциальность банковских счетов и вкладов.

3. Проблемы и перспективы развития банковской системы Швейцарии

Тайна банковских вкладов – уникальный принцип, благодаря которому Швейцария благополучно жила даже в те времена, когда весь мир был охвачен войной. Однако за последнее десятилетие усилилось давление на швейцарские банки со стороны ряда стран в связи с проблемами неактивных банковских счетов жертв геноцида евреев, отмывания денег и уклонения от налогов граждан различных стран.

¹⁶ Преимущества и недостатки оффшорных банков // Largo Management Group. – [Электронный ресурс] <http://largo.ru/blog/legal/post/preimushchestva_i_nedostatki_offshornykh_bankov-153/>

Главной проблемой, которая подорвала банковскую систему Швейцарии, является конфликт Швейцарии с США и странами ЕС по вопросам уклонения от налогов с помощью швейцарских банков.

Так, растущий бешеными темпами дефицит бюджета США привел к тому, что Белый дом открыл «сезон охоты» на налоговых уклонистов, скрывающих свой капитал в оффшорных зонах. И в течение последнего десятилетия США с упорством и завидной регулярностью требовали от швейцарских властей раскрытия информации об американских клиентах. Со времен подписания Бреттон-Вудских соглашений 1944 года Вашингтон стремился установить контроль над мировыми финансовыми центрами, и ему это удавалось: банки Франкфурта, Лондона, Бейрута и Токио полностью зависели от ФРС, а ФБР и ЦРУ заходили в их кредитные учреждения, как в собственные архивы.

Но Швейцария была исключением. Приносящая 30 % ВВП банковская система этой страны была и является главным источником благосостояния швейцарцев. И в 2009 году США потребовало от крупнейшего банка Швейцарии UBS раскрыть информацию о 4400 клиентах. После долгих и напряженных переговоров по решению парламента Швейцарии UBS передал затребованные данные на законных основаниях.

Однако этого было недостаточно, и в сентябре 2011 года заместитель генерального прокурора США в ультимативной форме потребовал сведения о вкладах и счетах американских граждан в девяти швейцарских банках, включая Credit Suisse, Julius Baer и др. Эти вклады были созданы с 2002 по 2010 годы на сумму не менее 50 тыс. дол.

В феврале 2013 года было подписано соглашение FATCA (закон о налоговом соответствии иностранных счетов), которое обязывает иностранные финансовые учреждения заключить до 30 июня 2013 года соглашения с налоговой службой США, предусматривающие передачу информации о счетах, открытых американскими налогоплательщиками.

В результате этого в швейцарской банковской системе разгорелся кризис: десятки тысяч банковских служащих были уволены, доля банковской сферы в ВВП кантона Женева упала с 34 до 17 %, а сумма средств на счетах иностранных граждан в швейцарских банках упала с 1 трлн дол. в 2007 году до 562 млрд дол. в 2012 году¹⁷.

¹⁷ Банковская крепость Швейцарии пала // Pravda.ru.– [Электронный ресурс] <<http://www.pravda.ru/world/northamerica/usacanada/29-03-2013/1150274-banks-0/>>

Помимо США на Швейцарию оказывает давление и ЕС, также опасаясь сокрытия гражданами своих стран доходов от налогообложения с помощью швейцарских банков. Несмотря на требования Европейской комиссии следовать положениям налоговой политики, принятым странами ЕС, в отношении прозрачности, Швейцария все же не согласилась идти на компромисс, способный еще больше подорвать важнейший сектор ее экономики.

Таким образом, в течение последнего десятилетия банковская тайна претерпевала постоянные изменения – она никогда не была абсолютной и постепенно менялась вместе с эволюцией международной правовой среды. Она была и остается реальностью, но, как и все, претерпевает свои изменения.

Рост международного давления на Швейцарию и постоянные расследования со стороны некоторых государств являются основаниями предполагать, что банковская тайна находится под угрозой. Очевидно, что швейцарские власти будут вносить изменения и, наверняка, применять новый режим с новыми ограничениями, однако будущее банковской тайны, а следовательно и банковской системы этой страны, сейчас под вопросом.

Заключение

Таким образом, в ходе проведенного исследования можно сделать ряд выводов.

Банковская система – это уникальный для каждой страны механизм, состоящий из функционально взаимосвязанных элементов: банков и других кредитных организаций, без которого невозможно функционирование национального хозяйства и который является своеобразной «кровеносной системой» экономики всей страны.

Швейцария является одной из богатейших стран и одним из ведущих и признанных мировых финансовых центров. Традиционный статус нейтралитета, расположение в самом сердце Европы, устоявшаяся демократическая система и тайна банковских вкладов обеспечили Швейцарии особую позицию на политической и экономической карте мира. Также Швейцария – вне военных, политических и социальных конфликтов. Все эти факторы обусловили привлекательность Швейцарии для состоятельных людей многих стран.

Основа конфиденциальности банковских вкладов была заложена законом «О банковской деятельности» 1934 года, который гарантирует

сохранение тайны личности клиента. Правительство Швейцарии рассматривает право на неприкосновенность частной жизни в качестве основополагающего принципа, который должен соблюдаться во всех демократических странах. Согласно Швейцарской концепции демократии, государство существует для граждан, а не граждане для государства, и граждане воспринимаются прежде всего не как налогоплательщики, а как свободные люди, имеющие право на частную жизнь.

Следует добавить, что Швейцария остается примером и абсолютным стандартом в обеспечении стабильности и конфиденциальности банковской системы. Подтверждением является тот факт, что в банках этой страны хранится 1/3 всех денег (что составляет около CHF 3 трлн или 3,3 трлн дол.)¹⁸, находящихся на оффшорных счетах во всем мире.

Тайна банковских вкладов – уникальный принцип, благодаря которому Швейцария благополучно жила даже в те времена, когда весь мир был охвачен войной. Однако за последнее десятилетие усилилось давление на швейцарские банки со стороны ряда стран, и главной проблемой, которая подорвала банковскую систему Швейцарии, является конфликт этой страны с США и странами ЕС по вопросам уклонения от налогов с помощью швейцарских банков.

Таким образом, в течение последнего десятилетия банковская тайна претерпевала постоянные изменения, а рост международного давления на Швейцарию и постоянные расследования со стороны некоторых государств являются основаниями предполагать, что банковская тайна находится под угрозой. Очевидно, что швейцарские власти будут вносить изменения и, наверняка, применять новый режим с новыми ограничениями, однако будущее банковской тайны, а следовательно и банковской системы Швейцарии, сейчас под вопросом.

В заключение, банковская система Швейцарии, бесспорно, является самой стабильной и надежной в мире, что обусловлено профессионализмом и высочайшим уровнем надежности швейцарских банков, тщательно разработанным законодательством и системой регулирования, которые создают необходимые условия для осуществления банковской деятельности и обеспечивают конфиденциальность банковских счетов и вкладов. И несмотря на то, что Швейцария должна стремиться сохра-

¹⁸ Преимущества и недостатки оффшорных банков // Largo Management Group. – [Электронный ресурс] <http://largo.ru/blog/legal/post/preimushchestva_i_nedostatki_offshornykh_bankov-153/>

нить свою традиционную банковскую тайну, чтобы защитить частную сферу, ей также необходимо полностью соответствовать новым стандартам и урегулировать разногласия со многими странами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон о Национальном банке Швейцарии.
2. *Гончаренко Л.И.* Информационное взаимодействие банков и налоговых органов: необходимость, ограничения, тенденции развития в России и зарубежных странах // *Налоги и налогообложение*. – 2010. – № 10.
3. *Каратаев М.В.* Банковская тайна: вчера, сегодня, завтра // *Юридическая работа в кредитной организации*. – 2013. – № 2.
4. *Комарова К.* Базель III: реформа капитала // *Банки и деловой мир*. – 2012. – № 6.
5. *Нобель П.* Швейцарское финансовое право и международные стандарты // *Инфотропик Медиа*. – 2006. – 1104 с.
6. *Саркисянц А.* Офшорное банковское обслуживание: современные тенденции // *Бухгалтерия и банки*. – 2012. – № 8.
7. *Соловьев И.* Правовой режим доступа к банковской тайне // *Налоговый вестник*. – 2012. – № 3.
8. Банковская крепость Швейцарии пала // *Pravda.ru*.— [Электронный ресурс] <<http://www.pravda.ru/world/northamerica/usacanada/29-03-2013/1150274-banks-0/>>
9. Банковский сектор // *Federal Department of Foreign Affairs*. — [Электронный ресурс] <http://www.swissworld.org/ru/ehkonomika/otrasli_ehkonomiki/bankovskii_sektor/>
10. История банковского дела в Швейцарии // *Swiss Banking info*. – [Электронный ресурс] <<http://swissbankinginfo.blogspot.ru/2012/03/blog-post.html>>
11. Краткий обзор внешней торговли Швейцарии // *Портал внешнеэкономической информации*. – [Электронный ресурс] <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/about_ch/ved_ch/>
12. Крупнейшие банки и банковские группы мира (по состоянию на март 2013 г.) // [Электронный ресурс] <<http://www.banksdaily.com/rus/>>
13. Последствия налогового соглашения с США ощущаются на всех фронтах // *Наша Газета*. – [Электронный ресурс] <<http://www.nashagazeta.ch/news/econom/16270>>
14. Проблемы банковской безопасности и отмывания денег // *Bankir.ru*. – [Электронный ресурс] <<http://bankir.ru/tehnologii/s/problemi-bankovskoi-bezopasnosti-i-otmivaniya-deneg--1554441/>>
15. Швейцария отвечает за банки. Банковская тайна уходит в прошлое // *GSL*.— [Электронный ресурс] <<https://gsl.org/ru/presscenter/press/%D1%88%D0%B2%D0%B5%D0%B9%D1%86%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F%D0%BE%D1>>

%82%D0%B2%D0%B5%D1%87%D0%B0%D0%B5%D1%82-%D0%B7%D0%B0-
%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8/>

16. Banking groups // SwissBanking. – [Электронный ресурс]
<<http://www.swissbanking.org/en/bankengruppen.htm>>

17. Credit Suisse. – [Электронный ресурс] <<https://www.credit-suisse.com/global/en/>>

18. Our financial results for the third quarter of 2013// UBS. – [Электронный ресурс] <http://www.static-ubs.com/global/en/about_ubs/investor_relations/shared/quarterlies/2013/3q13/_jcr_content/par/columncontrol/col1/linklist/link.1238349184.file/bGluay9wYXRoPS9jb250ZW50L2RhbS9zdGF0aWMvcXVhcnRlcmxpZXMvMjAxMy8zcTEzLzNxMTMtZmluYW5jaWFsLXJlcG9ydC5wZGY=/3q13-financial-report.pdf>

19. Swiss Financial Center // EMBASSY OF SWITZERLAND. – [Электронный ресурс] <http://www.eda.admin.ch/etc/medialib/downloads/edactr/usa/embwas/waecfi.Par.0019.File.tmp/lc_061223_swfincenter_en.pdf>

20. Swiss Banking Secrecy // EMBASSY OF SWITZERLAND. – [Электронный ресурс] <http://www.eda.admin.ch/etc/medialib/downloads/edactr/usa/embwas/waecfi.Par.0041.File.tmp/BKL%20FactBankingSecrecy_Feb06.pdf>

21. Swiss National Bank.– [Электронный ресурс] <<http://www.snb.ch/en/>>

Кобинец Ю.С.

Украина, г. Львов

Львовский институт банковского дела Университета банковского дела
Национального банка Украины

Шевчук О.О., к.э.н., доцент, **Квасний М.М.**, научный сотрудник
научной лаборатории – научные руководители

ЭКВИВАЛЕНТ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Постановка проблемы. Экономическая оценка стоимости жизни – это экономический институт с глобальным практическим значением. Он широко используется во многих сферах страхования, в частности в страховании ответственности водителей, врачей, товаропроизводителей, страховании жизни и здоровья, социальном страховании. Экономическая оценка стоимости жизни необходима для определения размера компенсации, на которую имеют право потребители при нанесении вреда их здоровью в результате приобретения товара ненадлежащего качества (или правопреемники в случае смерти потребителей), лица, кото-

рым нанесен вред здоровью вредными факторами окружающей среды, лица, которым нанесен ущерб медикаментами ненадлежащего качества, врачебной халатностью или некомпетентностью, при определении суммы возмещения выгодоприобретателям в случае гибели застрахованных лиц в авиакатастрофах и во многих других сферах. Несмотря на такую основательную необходимость в изучении и совершенствовании методов оценки стоимости жизни человека, в Украине этому понятию не уделяется достаточно внимания, что обусловило выбор и актуальность темы работы.

Целью данного исследования является проведение анализа существующих способов оценки стоимости жизни и подготовка рекомендаций по дальнейшей разработке новых и имплементации уже известных методов в Украине.

На сегодня как в Украине, так и за рубежом наиболее распространены такие термины, как «цена человеческой жизни», «стоимость человеческой жизни», которые часто считаются аморальными и неэтичными учеными в гуманитарных сферах. Сейчас эти понятия постоянно подвергаются жесткой критике гражданскими правозащитниками не только за рубежом, но и в нашем государстве. Мы считаем, что сейчас эта критика не является целесообразной, поскольку определение стоимости жизни человека необходимо в реальных условиях общественного развития, когда жизнь человека все чаще рассматривается как одно из средств производства, как ограниченный материально-производственный ресурс [11].

В Украине как социальном государстве статья 3 Конституции определяет человека, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность высочайшей социальной ценностью [1]. Именно по этим причинам объективно установить стоимость жизни человека практически невозможно. Однако отсутствие единого стандарта оценки и компенсации за потерю жизни исключает дальнейшее развитие многих сфер как экономики, так и социальной защиты. Соответственно, становится невозможным и развитие Украины как социального государства в целом. Более четкое определение эквивалента стоимости жизни необходимо для реального роста социальной стоимости человека, а также для того, чтобы граждане чувствовали себя нужными в собственном государстве и имели дополнительные гарантии того, что их жизнь оценивают на должном уровне (см. *Приложение А*).

Кроме того, суть проблемы заключается не столько в определении точного метода оценки стоимости жизни человека, сколько в нахождении баланса между социальными потребностями общества, с одной стороны, и экономическими возможностями государства, его целями – с другой.

В литературе существует несколько толкований понятия «стоимость человеческой жизни». Каждое из них имеет право на существование, поскольку данное понятие можно охарактеризовать с разных сторон, используя различные подходы. Например, стоимость человеческой жизни – это выраженная в денежном эквиваленте стоимость, которую человек готов заплатить за собственную жизнь. Такой подход чаще всего используется страховщиками, то есть какую сумму денег может внести страхователь, такой суммой и оценивается жизнь застрахованного.

Иной подход указывает на то, что стоимость человеческой жизни – это выраженная в денежной форме стоимость жизни человека, получаемая путем определения стоимости выгод, которые другие лица (муж, жена, зависимые лица, иждивенцы, партнеры, работодатели) могли бы ожидать от будущих усилий индивида, чья жизнь оценивается. При таком подходе учитываются и расходы, понесенные на диверсификацию рисков, т. е. на сохранение безопасности.

С еще одного подхода следует, что стоимость жизни человека – это сумма расходов денежных средств, которые были понесены на обеспечение жизнедеятельности данного индивида. В таком случае экономический эквивалент стоимости жизни будет определяться суммой расходов, в которые целесообразно включить заработную плату, расходы на человека из государственного бюджета и т. д.

На данный момент в Украине законодательно закреплена ряд несколько противоречивых норм, которые предоставляют лишь частичное представление об оценке жизни граждан со стороны государства. Данные нормы определяются законами Украины «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств», «Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, которые влекут за собой утрату трудоспособности», «О милиции», Воздушным Кодексом Украины, Постановлениями КМУ, регулирующими порядок и условия проведения обязательных видов страхования и др.

Можно утверждать, что как в обществе, так и на государственном уровне возникла необходимость формирования рациональных методов оценки стоимости жизни граждан.

Неоспоримым является факт, что в разных странах стоимость человеческой жизни оценивается неодинаково. Страны с достаточно высоким уровнем ВВП, хорошими социально-экономическими показателями и выше, чем удовлетворительным уровнем жизни, соответственно, «оценивают» своих граждан на должном уровне. Например, единого тарифа на стоимость человеческой жизни нет и в госструктурах США (см. Приложение Б).

Рассмотрим данные о том, как оценивается стоимость жизни человека в Украине. Анализируя данные табл. 1, видим, что единого научного и практического подхода к оценке жизни в Украине нет.

Таблица 1

Стоимость человеческой жизни в Украине

Показатель	Стоимость
Страховая сумма за вред, нанесенный жизни и здоровью при ОСАГО	100 000 грн.
Средняя выплата по страхованию жизни и здоровья за ОСАГО (2012 г.)	6829–7237 грн. (2,2–2,6 % от общего размера выплат по этому виду страхования) – данные МТСБУ 2012
Страховая сумма по обязательному личному страхованию от несчастных случаев на транспорте (ПКМУ № 959 от 14.08.1996 г.)	102000 грн.
Средняя выплата по обязательному личному страхованию от несчастных случаев на транспорте	20853 грн. – данные НКРФУУ (органа надзора) за 2012 г.
Средняя выплата из Фонда страхования от несчастных случаев на производстве	Среднемесячный размер страховой выплаты, который назначается на одного потерпевшего (члена его семьи), имеет тенденцию к росту, и за I квартал 2013 года он составил 1571,8 грн., что на 474 грн., или на 43,2 %, больше по сравнению со среднемесячным размером выплаты за I квартал прошлого года

Таблица 1 (продолжение)

Показатель	Стоимость
Средняя выплата при авиационном страховании	При выполнении полетов в пределах Украины – суммы, эквивалентной 20 000 долларов США; при выполнении международных полетов – в пределах, предусмотренных международными соглашениями или законодательством страны, на территории которой осуществляются пассажирские перевозки, – около 120 000 долларов США (постановление КМУ от 12 октября 2002 г. № 1535)
Средняя страховая выплата по договорам страхования жизни	6447 грн. – 2012 г. (6724 грн. – 2011 г.) – данные НКРФУУ
Максимальная страховая сумма по договорам страхования жизни на 1 человека (добровольное страхование)	142 658 000 грн. – данные НКРФУУ 2012 г.
Средняя выплата при гибели рядового милиционера	При исполнении служебных обязанностей – 17 000 грн. В борьбе с организованной преступностью – 250 000 грн.
Средняя выплата в случае смерти судьи	Если денежное содержание судьи равно 5000 грн., то выплаты после его гибели – 600 000 грн. (десятилетнее денежное содержание)
Средняя выплата в случае смерти народного депутата	2 000 000 грн. в 2012 г. (каждый народный депутат подлежит обязательному государственному страхованию на сумму своего десятилетнего денежного содержания согласно ЗУ «О статусе народного депутата Украины»)

Источник: составлено автором на основе данных [15].

Ведущее место в анализе и обосновании категории «экономическая оценка стоимости жизни» занимает методология, без которой оценка стоимости была бы невозможной и не имела бы под собой определенного научного обоснования. Мы считаем необходимым привести примеры различных методик нахождения эквивалента стоимости человеческой жизни, выявить их положительные и отрицательные стороны, а также проанализировать их соответствие украинским реалиям.

В настоящее время в мире существует немалое количество методов и показателей, на основании которых оценивается стоимость человеческой жизни. Несмотря на этот факт, ни один из них не может счи-

таться абсолютно точным. Например, известно немало концепций, с помощью которых тем или иным методом определяется эквивалент стоимости человеческой жизни:

- теория человеческого капитала;
- оценка на основе возмещений и страховых премий;
- оценка с учетом немонетарных общих расходов;
- готовность платить за снижение риска смерти;
- биохимическая теория;
- анатомическая теория;
- ресурсный метод;
- метод расходов на воспитание ребенка;
- сумма средних денежных доходов в расчете на одного умершего;
- оценка по гендерным факторам [12].

Рассмотрим каждый из них подробнее.

Еще в 1961 году Т. Шульц определил теорию человеческого капитала. В ее основу ученый положил предположение о том, что отдельный человек может быть полезным для общества в зависимости от его возможности участвовать в процессе общественного производства. А значит, смерть каждого человека – это снижение производственного потенциала всего общества. В качестве же оценки стоимости жизни предлагается брать за основу сумму заработных плат, что не были полученными из-за преждевременной смерти [12]. Теория стала достаточно распространенной, хотя она не лишена недостатков: без внимания остались такие факторы, как неполная занятость и функционирование системы социального страхования; жизнь молодых и богатых оценивалась, согласно этой теории, значительно дороже, чем необеспеченных лиц пожилого возраста.

Следующей является концепция оценки на основе возмещений и страховых премий, что используется в основном страховыми компаниями. Она тесно связана с «теорией человеческого капитала» Т. Шульца, которая является ее научной основой, и использует уровень прибыли отдельной личности как основной критерий. По общепринятой практике сумма, на которую страхуется жизнь, дополнительно может зависеть от таких факторов, как субъективная оценка стоимости жизни с точки зрения самого человека или величина риска преждевременной смерти при различных видах деятельности [12]. Основной недостаток концепции – это субъективная оценка человеком самого себя, ведь лицо уплачивает

страховые взносы только в соответствии со своими материальными возможностями, то есть основным критерием оценки является платежеспособность индивида.

Анатомическая теория, другими словами – оценка по стоимости составляющих тела человека, была предложена в 2002 году. Методика основана на официальной стоимости отдельных человеческих органов, применяемых в медицине и биотехнологической индустрии США. Согласно методике, стоимость здорового человеческого тела может быть оценена примерно в \$ 45 млн [10].

Ресурсный метод вычисления стоимости жизни человека заключается в том, что искомый экономический эквивалент – это дисконтированный поток будущих доходов за минусом предстоящих расходов человека на самого себя [12]. Соответственно, полученный результат будет зависеть от возраста индивида, количества лет активной трудовой деятельности, риска смерти, а также уровня ожидаемых доходов.

Согласно такому подходу, как оценка стоимости жизни на основе суммы средних денежных доходов в расчете на одного умершего, экономический эквивалент стоимости жизни человека равен сумме среднедушевых доходов, которые находятся в распоряжении населения страны, в расчете на одного умершего [7]. Расчет стоимости жизни может быть осуществлен по формуле (1):

$$E_n = E_0 \exp \left[- \left(\frac{t_x - c}{a} \right)^b \right], \quad (1)$$

где E_n – экономический эквивалент стоимости жизни человека в возрасте n ; E_0 – стоимость жизни новорожденного; t_x – возраст человека, для которого осуществляется расчет; a – параметр масштаба; b – параметр формы; c – параметр сдвига.

В целом a , b и c представляют собой параметры плотности распределения вероятностей возраста t_x проживающих в стране людей и рассчитываются по утвержденным нормам [7]. Причем стоимость жизни новорожденного (E_0) рассчитывается по формуле (2):

$$E_0 = \frac{E(T_x)}{\exp \left[- \left(\frac{T_x - c}{a} \right)^b \right]}, \quad (2)$$

где T_x – средний возраст людей, проживающих в стране.

Из приведенных формул ясно, что стоимость человеческой жизни с возрастом будет снижаться. Данный подход не учитывает экономическую активность человека (т. е. недополученный национальный доход).

Концепция оценки на основе гендерной теории подразумевает определение полных затрат на воспроизводство человека сквозь призму гендерных отношений [12]. Следовательно, полные расходы на воспроизводство человека можно описать формулой (3):

$$C = C_n + C_k, \quad (3)$$

где C – общие затраты на воспроизводство человека; C_n – расходы на национальном уровне; C_k – расходы на уровне домохозяйств.

Таким образом, проанализировав методики расчета эквивалента стоимости жизни человека, можем констатировать, что:

1) в зарубежной и отечественной экономической литературе не существует единого формализованного общепризнанного подхода к оценке стоимости человеческой жизни, на данном этапе продолжается дискуссия с активным поиском новых, более качественных подходов к оценке эквивалента стоимости жизни;

2) перспективным в современных условиях является подход к оценке денежного эквивалента стоимости жизни как оценки суммы человеческого, интеллектуального, социального и культурного капиталов;

3) с каждым годом, с развитием общества реальный эквивалент стоимости жизни индивида растет.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости продолжения научного поиска в сфере оценки стоимости жизни человека.

Мы считаем, что такой показатель, как эквивалент стоимости жизни человека должен стать эталоном, к которому бы обращались государственные структуры или частные компании для того, чтобы иметь возможность должным образом определить необходимость улучшения состояния экологии (в частности, воздуха, водоемов и т. д.), ситуации на дорогах (минимизация рисков при ДТП, улучшение состояния дорог), обеспечение надлежащих условий труда и пр. Кроме того, такого рода «образец» должен постоянно совершенствоваться, учитывая время, новейшие технологии и изменения в законодательстве.

Сравним результаты использования различных методик оценки экономического эквивалента стоимости жизни человека на примере Украины.

Рассмотрим один из методов оценки «по затратам», предложенный автором Ревуцким Л.Д. [14], согласно которому под экономической стоимостью жизни человека будем понимать приведенную на дату про-

ведения оценки общую сумму расходов на поддержание существования и жизнедеятельности индивида с момента рождения и до самой смерти.

Например, рассмотрим расчет минимальной стоимости жизни человека, используя следующие данные: продолжительность жизни – 65 лет, возраст до начала работы – 18 лет, возраст при выходе на пенсию – 60 лет, срок жизни на пенсии – 5 лет. Нормы прожиточного минимума с 1 января 2013 года в Украине: для детей до 6 лет – 972 гривны, для детей от 6 до 18 лет – 1210 гривен, для трудоспособных лиц – 1147 гривен, для лиц, утративших трудоспособность – 894 грн. Соответственно, рассчитаем годовые нормы, умножив месячные на 12. Получим следующий результат:

$$\begin{aligned} \text{СЖЧ} &= 972 \times 12 \times 6 + 1210 \times 12 \times 14 + 1147 \times 12 \times 42 + 894 \times 12 \times 5 = \\ &= 904\,992 \text{ (грн.)}. \end{aligned} \quad (4)$$

Итак, из полученного расчета видим, что в соответствии с таким методом стоимость жизни составляет примерно 905 тыс. грн. Очевидно, что этот результат не является точным, ведь для расчета берется единственный показатель – прожиточный минимум, что слишком округляет получаемый результат.

Мы предлагаем расширенную формулу определения стоимости статистической жизни, которая также базируется на «затратном» подходе:

$$\text{ССЖ} = \sum_{i=1}^j x_i \times t_i, 1 \leq j \leq 12, \quad (5)$$

где ССЖ – стоимость статистической жизни человека; x_i – показатели затрат, которые характеризуют стоимость жизни человека, грн.; a – время, в течение которого на человека будут осуществлены данные расходы, мес.; i – количество показателей затрат, которые учитываются при оценке стоимости жизни; j – индекс, который показывает, на каком этапе прекратилась жизнь.

Показатели расходов, учитываемых при оценке стоимости жизни статистического человека, следующие (если брать за образец человека, который дожил до пенсионного возраста):

x_1 – единовременное пособие при рождении ребенка;

x_2 – ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста;

x_3 – расходы государства и семьи на дошкольное образование;

x_4 – расходы семьи на воспитание и содержание ребенка до 6 лет;

x_5 – расходы государства и семьи на среднее образование;

x_6 – расходы семьи на воспитание и содержание ребенка от 6 до 17 лет;

x_7 – расходы на высшее или профессиональное образование (с учетом стипендии);

x_8 – средняя ежемесячная заработная плата;

x_9 – средний размер назначенной ежемесячной пенсии (с учетом компенсаций);

x_{10} – медицинская помощь в течение всей жизни, в том числе из государственного или местного бюджетов;

x_{11} – ритуальная помощь при захоронении;

x_{12} – другие расходы (например, государственная помощь человеку, который болен сахарным диабетом, помощь от родителей и родственников, наследство и т. п.).

На данные показатели действует весомый фактор времени, который указан в формуле.

Используя нормы и показатели, приведенные в законах Украины «О государственной помощи семьям с детьми», «О Государственном бюджете Украины на 2013 год», «О пенсионном обеспечении» по формуле (5) (см. *Приложение В*), получим, что стоимость жизни человека, который дожил до 65 лет, начал работать в 23 года и 5 лет находился на пенсии, по данному методу и согласно украинскому законодательству составит **3 575 220** грн., что существенно объективней оценки по методу Л. Ревуцкого.

Данную формулу можно применять для определения стоимости жизни человека на любом этапе его жизни. Но этот метод характеризует стоимость жизни только с точки зрения затрат, которые уже были понесены, т. е. сколько человек «стоил» на момент смерти. Также во избежание «двойных расходов» будем считать, что эта формула в идеале подходит для лиц, которые не несут расходов на воспитание детей (ведь мы в стоимости жизни индивида учитывали еще и расходы семьи на воспитание ребенка, то есть таким образом уменьшали стоимость жизнь его родителей).

Обобщая рассмотренные ранее подходы, предлагаем метод нахождения эквивалента стоимости жизни человека, который позволяет совместить положительные стороны различных методов и сгладить негативные:

$$\text{ЭСЖ} = \alpha_l \min_{ij} x_{ij} + (1 - \alpha_l) \max_{ij} x_{ij}, \quad (6)$$

где ЭСЖ – эквивалент стоимости жизни; $i = \overline{1, n}$ – количество используемых методик расчета стоимости жизни; $j = \overline{1, m}$ – количество коэффициентов риска; $l = \overline{0, 90}$ – количество лет жизни человека; x_{ij} – ЭСЖ в зависимости от методики расчета и уровня риска.

x_{ij} рассчитаем по формуле:

$$x_{ij} = x_i * k_j, \quad (7)$$

где x_i – ЭСЖ, вычисленное по i -й методике расчета; k_j – коэффициент риска, $0 \leq k_j \leq 1$.

$$\alpha_l = \begin{cases} \frac{45-l}{45}, & l = \overline{0, 45}; \\ \frac{l-45}{45}, & l = \overline{46, 90}. \end{cases}, \quad (8)$$

где α_l – коэффициент, учитывающий возраст лица.

Условно можно считать, что самой ценной является жизнь человека в возрасте 42–47 лет, когда лицо уже имеет высшее образование, стабильный доход, опыт, который является очень весомым фактором, например при переводе человека на более высокую должность и т. п. Анализируя диапазон от 0 до 90 лет, мы принимаем за наиболее «ценный» возраст середину – 45 лет. То есть чем ближе возраст индивида до 45 лет, тем большей суммой оценивается его жизнь. Схематично это можно изобразить следующим образом (рис. 1):

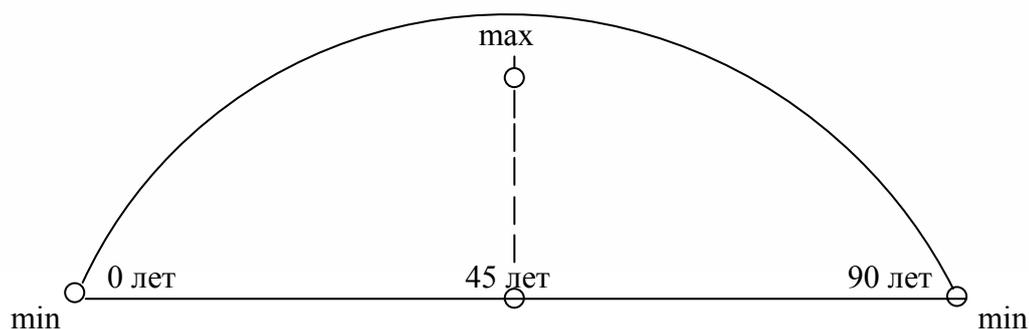


Рис. 1. Графическое отображение изменения стоимости жизни с возрастом

Источник: собственная разработка автора

Коэффициент риска k_j определяется в зависимости от рода занятий человека, управления транспортным средством и т. п. Этот показатель определяется индивидуально для каждого человека.

Преимущество данной обобщенной методики заключается в том, что независимо от того, по какому методу рассчитывается эквивалент стоимости жизни, можно учитывать возраст и уровень риска, которому человек подвергается. То есть мы рассчитываем стоимость жизни человека, которому l лет, по i методам. Далее выбираем наибольшее и наименьшее полученное значение x_i и взвешиваем его на коэффициент риска k_j по формуле (7). Следующим шагом будет определение α_1 по формуле (8). После этого все элементы подставляем в формулу (6) и находим обобщенный эквивалент стоимости жизни человека.

Рассмотрим применение данной методики для Украины на примере следующих трех методов, которые широко применяются в мировой практике:

Первый метод, согласно которому эквивалент стоимости жизни рассчитывается по формуле:

$$ЭВЖ_1 = \frac{\text{ВВП страны}}{\text{число работающих}}. \quad (9)$$

Проведем расчеты для Украины за данным Государственной службы статистики [17] на начало 2013 года:

$$ЭСЖ_1 = \frac{1408900000000}{20175000} \approx 69834 \text{ (грн.)}.$$

Второй метод был разработан в США и Великобритании во второй половине XX века, основан на том, что экономический эквивалент жизни среднестатистического человека равен отношению среднедушевого располагаемого денежного годового дохода к средней вероятности смерти в течение года [8] и рассчитывается по формуле:

$$ЭСЖ_2 = \frac{\text{Средний годовой доход}}{\text{Коэффициент смертности}}. \quad (10)$$

Проведем расчеты для Украины по данным [17]:

$$ЭСЖ_2 = \frac{1994,3 \cdot 12}{663100/45633000} \approx 1\,595\,440 \text{ (грн.)}.$$

Такая методика широко используется во многих странах мира (см. Приложение Г).

В начале 60-х годов XX века в США и Великобритании было установлено, что среднестатистический участник дорожного движения оценивает свою жизнь примерно в шесть раз выше, чем дисконтированная зарплата, которую он мог бы заработать за всю свою жизнь

(см. Приложение Г). Таким образом, экономический эквивалент стоимости жизни среднестатистического человека рассчитывается по формуле:

$$ЭСЖ_3 = 6 * \text{Средняя годовая зарплата} * \frac{2+\sigma}{2-\sigma}, \quad (11)$$

где σ – процентная ставка дисконтирования.

Рассчитаем эквивалент по данной методике для Украины, принимая за σ среднюю ставку по депозитам в стране, разделенную на два (средняя ставка в начале 2013 года составляет 18 %).

$$ЭСЖ_3 = 6 * 3000 * 12 * \frac{2+0,09}{2-0,09} \approx 2\,508\,000 \text{ (грн.)}$$

Таким образом, из трех вышеупомянутых методов наивысший эквивалент стоимости жизни, полученный по третьему методу, а самый низкий – по первому.

Теперь применим обобщенный метод для человека 49 лет ($l = 49$), имеющего водительское удостоверение и работающего врачом. Определим коэффициенты риска (k_j). Пусть $j = 2$, тогда $k_1 = 0,94$, $k_2 = 0,76$. Предполагаем, что исследуемому индивиду соответствует коэффициент риска $k_2 = 0,76$. Тогда $\max_{32} x_{32} = 2508000 * 0,76 = 1906080$ (грн.), а $\min_{12} x_{12} = 69834 * 0,76 = 53074$ (грн.). Определим коэффициент, учитывающий возраст лица: $\alpha_1 = \frac{49-45}{45} \approx 0,09$.

Производим расчет:

$$ЭСЖ = 0,09 * 53074 + (1 - 0,09) * 1906080 = 1\,739\,309 \text{ (грн.)}$$

Таким образом, можно брать для расчета неограниченное количество методов, при этом в соответствии с предложенной нами обобщенной формулой каждый раз учитывается возраст человека и уровень риска, которому он подвергается.

В процессе исследования мы выявили, что методика оценки стоимости жизни человека является функцией от финансового, профессионального и политического ресурсов, которые изменяются во времени. Финансовый ресурс – это те средства, которые необходимы для разработки и имплементации методики по определению эквивалента стоимости жизни человека, приспособленной к украинским реалиям. Профессиональный ресурс – институты, учреждения и специалисты в их составе, которые будут тщательно изучать, исследовать и внедрять методику оценки стоимости жизни в Украине. И третий – политический ресурс –

лидеры, которые подадут идею о разработке методики такой оценки, необходимой на данном этапе для повышения стандартов жизни. Данные рассуждения можно отразить в виде формулы:

$$\text{ЭВЖ} = f(R_f(t); R_{pr}(t); R_p(t)), \quad (12)$$

где ЭВЖ – эквивалент стоимости жизни; R_f – ресурс финансовый; R_{pr} – ресурс профессиональный; R_p – ресурс политический; t – фактор времени.

Данное наблюдение можно представить также в виде схемы (рис. 2).

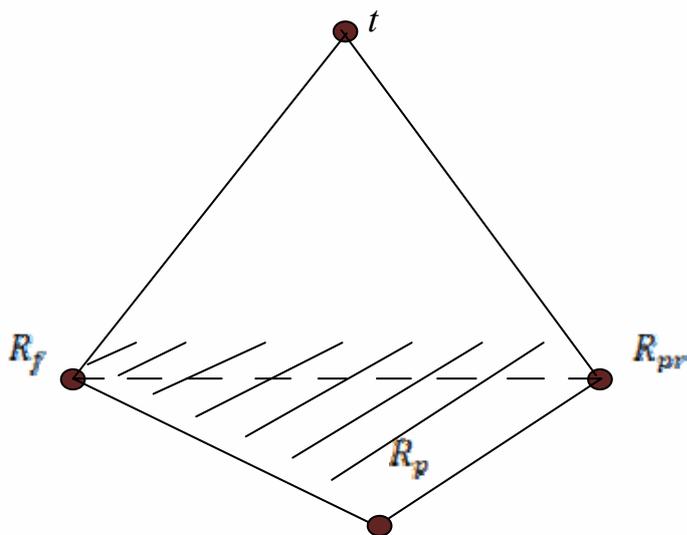


Рис. 2. Необходимые ресурсы для разработки и внедрения методики оценки стоимости жизни

Источник: составлено автором на основе [15].

В образованной пирамиде основой является треугольник $R_f R_{pr} R_p$ – поле взаимодействия финансового, профессионального и политического ресурсов, которые имеют прямое отношение к разработке и внедрению методики оценки стоимости жизни человека. Точка t является временным фактором, который в свою очередь влияет на вышеупомянутые ресурсы, то есть отрезки tR_f , tR_{pr} , tR_p демонстрируют непосредственное влияние фактора времени на ресурсы.

Таким образом, сумев грамотно совместить финансовый, профессиональный и политический ресурсы, учитывая их изменение во времени, можно разработать методику оценки эквивалента стоимости человеческой жизни на наивысшем уровне и приспособить ее к украинским реалиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Украины от 28.06.1996 г. № 254к/96-ВР [Электронный ресурс] <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>>
2. Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» от 06.12.2012 г. № 5515-VI [Электронный ресурс] <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>>
3. Закон Украины «О государственной помощи семьям с детьми» от 21.11.1992 г. № 2811-XII [Электронный ресурс] <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>>
4. Закон Украины «О пенсионном обеспечении» от 5.11.1991 г. № 1788-XII [Электронный ресурс] <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>>
5. Закон Украины «О статусе народного депутата Украины» от 1992 г. № 2790-XII [Электронный ресурс] <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2790-12>>
6. Постановление Кабинета министров Украины «Об утверждении Порядка предоставления помощи на погребение некоторых категорий лиц исполнителю волеизъявления умершего или лицу, обязавшемуся похоронить умершего» от 31.01.2007 г. № 99 [Электронный ресурс] <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/99-2007-%D0%BF>>
7. *Айвар Л.К., Трунов И.Л., Харисов Г.Х.* Эквивалент стоимости человеческой жизни // Представительная власть – 21 век: законодательство, комментарии, проблемы. – М., 2006, № 3. – С. 24–29.
8. *Востоков В.Ю., Минаева Я.В., Чясновичус Ю.К.* К вопросу определения экономического эквивалента стоимости жизни среднестатистического человека // Проблемы управления рисками в техносфере. – 2010. – № 4.
9. *Котляр А.* Ціна людського життя / А. Котляр // Дзеркало тижня. – 2008. – № 30. // [Электронный ресурс] <http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/tsina_lyudskogo_zhittya.html>
10. *Мартякова Е.В.* К вопросу о экономическом эквиваленте стоимости человеческой жизни и в условиях глобализации / Е.В. Мартякова, Е.В. Поляков // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. Сборник научных трудов. – Одесса-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008. – С. 834–841.
11. *Мартякова О.В.* Життя людини як соціально-економічна категорія / О.В. Мартякова, Є.С. Поляков. 2009. [Электронный ресурс] <<http://nbuv.gov.ua/>>
12. *Микитенко Д.О.* Еквівалент вартості людського життя з погляду економічної ефективності лікувально-профілактичних заходів / Д.О. Микитенко, О.І. Тимченко // Гігієна населених місць: зб. наук. пр. – Вип. 57. – К., – 2011. – С. 389–399.
13. *Павлюченко Т.* Ціна людини. Скільки коштує наше життя? / Т. Павлюченко // Інвестгазета. – 2012. – № 42 [Электронный ресурс] <<http://www.investgazeta.net/finansy/cena-cheloveka.-skolko-stoit-nasha-zhizn-163228/>>

14. Ревуцкий Л. Стоимость, экономическая ценность, социальная ценность и цена жизни человека / Л.Д. Ревуцкий [Электронный ресурс] <<http://www.kpilib.ru/article.php?page=542>>

15. Зростання «вартості життя» як фактор (стимул) зростання страхування відповідальності в Україні / Третьякова Г.М. // Матеріали XIII Міжнародного Ялтинського фінансового форуму, 20.09.2013.

16. На українських дорогах щороку гине 7 тисяч людей. – 19.11.2010 [Електронний ресурс] <<http://tsn.ua/ukrayina/na-ukrayinskih-dorogah-schoroku-gine-7-tisyach-lyudey.html>>

17. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] <<http://www.ukrstat.gov.ua>>

18. Центр стратегических исследований «Российской государственной страховой компании» [Электронный ресурс] <http://roadsafety.org.ua/images/stories/docs/pdf/cost%20of%20living_rus.pdf>

Приложение А

Необходимость экономической оценки стоимости жизни в Украине

Серьезные стимулы для модернизации экономики Украины

Оценка эффективности новых лекарств или медицинской услуги

Оценка потенциальных рисков в случае недостатков в организации охраны труда

Привлечение инвестиций в безопасность, в частности улучшение состояния дорог, рост безопасности дорожного движения, поощрения граждан страховать собственную жизнь

Имплементация стандартов расчета компенсаций и материальной помощи жертвам несчастных случаев, разного рода катастроф, нанесших непоправимый вред жизни или здоровью пострадавших

Источники: собственная разработка автора.

Стоимость человеческой жизни в госструктурах США

Госструктуры США	Стоимость, млн дол.
Агентство по охране окружающей среды США	6,9
Министерство транспорта	5,8
Комиссия по безопасности потребительских товаров (для расчета компенсации, которую вправе получать потребители, убитые недоброкачественными изделиями)	2
Администрация по контролю за продовольствием и медикаментами	5,5
Федеральная авиационная администрация	3
Бюро статистики труда	4

Источники: составлено автором по данным [9].

Методика расчета по расширенной формуле определения стоимости статистической жизни

x_1 – *единовременное пособие при рождении ребенка*. Проанализировав статью 12 Закона Украины «О государственной помощи семьям с детьми» [3] и статью 7 Закона Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» [2], можем составить таблицу.

Размер помощи при рождении ребенка на 2013 год

Размер помощи при рождении ребенка	01.01.2013–30.11.2013, грн.
<i>Первый ребенок – общая выплата</i>	29 160
Единовременная выплата	9720
Ежемесячная выплата	810
<i>Второй ребенок – общая выплата</i>	58 320
Единовременная выплата	9720
Ежемесячная выплата	1012,5
<i>Третий и каждый последующий ребенок – общая выплата</i>	11 6640
Единовременная выплата	9720
Ежемесячная выплата	1485

Источники: составлено автором на основе данных [2], [3]

Пушкой это будет второй ребенок в семье (общая выплата согласно законодательству составит 58320 грн.). Тогда пособие рассчитывается как:

$$x_1 \times t_1 = 9720 \times 1 + 1012,5 \times 48 = 58320 \text{ (грн.)};$$

x_2 - ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста в 3 года. Предполагаем, что в семье есть 4 члена (индивид, эквивалент стоимости жизни которого мы вычисляем, предположительно есть 2 ребенка), заработная плата отца – 5000 грн., матери – 3000 грн. Учитывая статьи 13–15 Закона Украины «О государственной помощи семьям с детьми» [3], в которых подробно расписана процедура начисления данного вида помощи, а также статьи 7 Закона Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» [2], определим среднемесячный совокупный доход семьи за последние 6 месяцев в расчете на одного человека: $(5000 \times 6 + 3000 \times 6) / 6 / 4 = 2000$ (грн.). Следующий шаг - определение размера помощи семье: $2000 - 1147 = 853$ (грн.). Количество дней, когда семья будет получать помощь, составляет 1039 дней, то есть примерно 34 месяца. Определяем показатель:

$$x_2 \times t_2 = 853 \times 34 \approx 29000 \text{ (грн.)};$$

x_3 - расходы государства и семьи на дошкольное образование. Учитывая Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» [2], а также предполагая условные расходы семьи на дошкольное образование, определяем приблизительные расходы в сумме 10 500 грн. в год, то есть 875 грн. в месяц. Предполагаем, что ребенок посещал детский сад с 3 до 6 лет. Расчет:

$$x_3 \times t_3 = 875 \times 3 \times 12 = 31\,500 \text{ (грн.)};$$

x_4 - расходы семьи на воспитание и содержание ребенка до 6 лет. Из наших рассуждений, учитывая заработные платы родителей, такие расходы составят 1000 грн. в месяц. Проведем расчет:

$$x_4 \times t_4 = 1000 \times 6 \times 12 = 72\,000 \text{ (грн.)};$$

x_5 - расходы государства и семьи на среднее образование. В данном случае также следует обратиться к Закону Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» [2]. Сумма, которую на среднее образование ребенка тратит семья, пусть тоже будет условной. В среднем данные расходы составят 11 400 грн. в год, то есть 950 грн. в месяц. Обучение в школе длится 11 лет. Рассчитаем:

$$x_5 \times t_5 = 950 \times 11 \times 12 = 125\,400 \text{ (грн.)};$$

x_6 - расходы семьи на воспитание и содержание ребенка от 6 до 17 лет. Учитывая уровень заработных плат родителей, пусть данная среднемесячная сумма составит 1600 грн. Рассчитаем следующим образом:

$$x_6 \times t_6 = 1600 \times 11 \times 12 = 211\,200 \text{ (грн.)};$$

x_7 - расходы на высшее или профессиональное образование (с учетом стипендии). Пусть высшее образование данного индивида «стоит» 15 000 грн. в год, т. е. 1250 грн. в месяц, а сумма стипендии, выплаченной государством, составит 720 грн. в месяц (это средняя сумма согласно Закону Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» [2]). Срок обучения – 5 лет. Поэтому:

$$x_7 \times t_7 = 1250 \times 5 \times 12 + 720 \times 5 \times 12 = 118\,200 \text{ (грн.)};$$

x_8 – *средняя ежемесячная зарплата*. Предполагаем, что сразу после окончания учебы исследуемый индивид начал работать и проработал 37 лет. Пускай средняя заработная плата за этот период (сумма, полученная «на руки») составляет 6000 грн. Этот показатель равен:

$$x_8 \times t_8 = 6000 \times 37 \times 12 = 2\,664\,000 \text{ (грн.)};$$

x_9 – *средний размер назначенной ежемесячной пенсии (с учетом компенсаций)*. Ссылаясь на статью 12 Закона Украины «О пенсионном обеспечении» [4] и принимая во внимание размер среднемесячной заработной платы лица, считаем, что среднемесячная пенсия составит 3400 грн. На пенсии человек – 5 лет. Поэтому:

$$x_9 \times t_9 = 3400 \times 5 \times 12 = 204\,000 \text{ (грн.)};$$

x_{10} – *медицинская помощь в течение всей жизни, в том числе из государственного или местного бюджетов*. Обращаясь к Закону Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» [2], предполагаем, что в течение жизни на данного индивида из бюджетов было выделено 54 600 грн. Расчет:

$$x_{10} \times t_{10} = 70 \times 65 \times 12 = 54\,600 \text{ (грн.)};$$

x_{11} – *ритуальная помощь при погребении*. На основе социологических опросов считаем, что ритуальная помощь на погребение взрослого человека составляет от 3000 грн. Учитывая заработную плату данного индивида, предполагаем, что на его погребение было затрачено 7000 грн. В данном случае t_{11} равен единице, ведь это единовременные затраты. Поэтому:

$$x_{11} \times t_{11} = 7000 \text{ грн.}$$

Перейдем к общему расчету по формуле.

$$\text{ССЖ} = 58320 + 29000 + 31500 + 72000 + 125400 + 211200 + 118200 + 2664000 + 204000 + 54600 + 7000 = 3575220 \text{ (грн.)}.$$

Приложение Г

Экономический эквивалент стоимости жизни среднестатистического человека в некоторых странах согласно второй методике

Страна, год	Экономический эквивалент стоимости жизни среднестатистического человека, млн дол.
Португалия, 1999	0,98
Нидерланды, 2000	1,23
Швеция, 2000	1,95
Великобритания, 2001	2,12
Германия, 2000	2,41
Франция, 1997	2,42
США, 2002	3,19

Источник: [18].

**Экономический эквивалент стоимости жизни среднестатистического человека
в некоторых странах согласно третьей методике**

Страна	Экономический эквивалент стоимости жизни среднестатистического человека в 2005 г., млн дол.
Португалия	1,09
Германия	2,12
Франция	2,12
Япония	2,24
Великобритания	2,32
Нидерланды	2,42
Швеция	2,48
США	2,63
Люксембург	5,02
Таджикистан	0,0133
Узбекистан	0,0162
Армения	0,0416
Азербайджан	0,0545
Казахстан	0,1356
Украина	0,0644
Россия	0,1952
Беларусь	0,1106

Источник: [18].

Корень М.Д.

Украина, г. Львов

Львовский институт банковского дела Университета банковского дела
Национального банка Украины

Хомуляк Т.И., к.э.н. – научный руководитель

**ESTIMATING THE DEPENDENCE OF FINANCIAL RESULTS
FROM ACCOUNTING METHODS AND DEFINITIONS
OF EXCHANGE DIFFERENCE**

In the current economic conditions for strategic, tactical and operational decisions in the management of foreign economic operations

company needs timely, complete and accurate analytical information that can be provided only if proper accounting organization.

The aims and objectives of the study. The purpose of the study is to justify the theoretical propositions and developing practical guidelines on methods for recognizing and measuring the impact of foreign exchange rate changes on financial performance of companies in market conditions.

The object of study is the foreign economic activity of enterprises consisting of foreign currency transactions and be reflected in the accounting system.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical aspects of recognition, measurement and accounting of foreign exchange transactions.

Research Methods. In the study of the theoretical aspects of accounting currency transactions to determine the general directions of development and identify factors that affect the accounting currency transactions used methods of induction and deduction, to define and clarify the economic substance and the content of conceptual apparatus accounting currency transactions – comparison method, methods of analysis and synthesis – to formulate the key statements and conclusions, as well as graphical methods – for a visual display of the material in the form of tables and figures.

Exchange difference – the difference between the valuations of the same quantity of foreign currency units of one type at different exchange rates.

Exchange difference is the amount that occurs during accounting of assets and liabilities of the NBU exchange rate at the time of settlement operations, or at the time of preparation and are denominated in foreign currencies. Realistic assessment of monetary resources depending on exchange rate fluctuations [1].

Foreign exchange transactions in foreign economic activity – a transaction involving the movement of currency values and the adjustment of their valuation (excluding transactions between residents in the currency of Ukraine).

The official exchange rate used by all residents and non-residents, active in Ukraine, regardless of ownership and management and the types of transactions.

Data on the change in value of the euro over the past 5 years is shown in Table 1.

Table 1

**The official exchange rate of hryvnia against foreign currencies
for the period 2008–2012**

Currency	2008	2009	2010	2011	2012
100 EUR in UAH	770,80	1086,79	1053,29	1109,18	1027,06

Consequently, according to Table 1 shows that the rate of the euro against the hryvnia is growing. Speaking about the situation of the present exchange rate in recent months, the situation has radically changed, indicating a gradual devaluation of the hryvnia. As of 01.11.2013 the value of EURO 100 in the Ukrainian currency market (the official NBU) has made 1090.3251 USD. To illustrate this dynamic by using the graph (Fig. 1).



Figure 1. Official exchange rate against the euro for Fall 2013.

Exchange rate for accounting purposes, according to The provisions of Accounting Standards 21 «The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates», is considered by the NBU exchange rate currency Ukraine to the currency of another country [2].

Under the state of emergency The National provisions of Accounting Standards 1, all exchange differences conventionally divided into:

- Operational – that arise during the business operations of the company's assets and liabilities related to operating activities;
- non-operational – that occur during the business operations of the company's assets and liabilities in foreign currencies that are associated with the investment and financial activities of the company.

Thus, a positive exchange difference «in transit» passes through:

- Account 714 «Income from operating exchange differences»;
- Account 744, «Revenue from non- exchange rate differences».

A negative exchange difference – «transit» passes through:

- Account 945 – Loss from operating exchange rate differences;
- Account 974 – losses from non- exchange rate differences, and then

retired to the account 79 «Financial results» [3].

For effective economic analysis of future gains or losses associated with the activities of the foreign currency needed is forecasted exchange rates. As for the hryvnia, its course by the end of 2013. Depend on the behavior of the NBU and the state's ability to pay off foreign debts.

Slowing economic growth could lead to cheaper hryvnia resources and lowering interest rates on deposits.

Also, for the reliable forecast changes in the euro exchange rate against the hryvnia should consider the size of the external debt of the state.

Consequently, for a reliable prediction of change of the euro against the hryvnia should consider the size of the external debt of the state. Most analysts believe that the euro on the Ukrainian currency market depends on the value of the dollar [4].

At present, any income or expenditures shall be determined on the basis of primary documents confirming receipt of taxpayer income or expenditure, mandatory maintenance and storage which provides for the rules of accounting, and other documents prescribed by Section II of the Tax Code of Ukraine (n. 135.2 and § 138.2) [5].

According to The provisions of Accounting Standards 21, Accounting introduces the concept of monetary and non-monetary items (see Table 2).

Table 2

Separation of articles on monetary and non-monetary

view	code	appointment
monetary	3621	To the payments to foreign buyers for future payment transactions
	6321	To account for payments to foreign suppliers for transactions that involve the following payment
	3772	To account for the cash advance to be returned
		To account for advances received to be refunded to the redemption of debt to the accountable person on the basis of expense report

Table 2

view	code	appointment
Non-monetary	3712	To account for payments to foreign vendors for prepaid transactions
	6812	To account for payments to foreign buyers on advances received
	3622	To account for payments in barter
	3722	To account for Payroll in advance prior issuance of foreign currency

Therefore, determining income and expenses denominated in foreign currency, according to Tax Code of Ukraine should follow same rule «of accrual of income and expenses» and not the rule «first event» [3].

In accordance with paragraphs. 153.1 of Tax Code of Ukraine, income earned (accrued) by the taxpayer in a foreign currency in connection with the sale of goods (works, services), are defined as follows:

1. As part of their value, which has not been paid in the previous reporting tax period - in national currency at the official exchange rate of the domestic currency to foreign currency at the date of recognition of income.

2. In the previously received payment – at the rate ruling at the date of its receipt [4].

Something like that proposed for the taxation of costs that are included in the prescribed manner to the cost of the tax reporting period (paragraphs 153.1.2 of Tax Code of Ukraine) as follows:

1. In that part of the cost of acquisition costs that has not been previously paid for – by transferring into the national currency at the official exchange rate of the national currency to the foreign currency at the date of recognition of such costs.

2. As part of the prior payment for the purchase cost – for the same rate as at the date of payment [5].

Thus, with accurate records of cash in foreign currency per foreign currency, a separate set of documents: income cash order, warrant spending cash, cash book and log cash orders.

Therefore, given the instability and volatility of the current economic situation in the country and abroad, management companies and their employees should pay particular attention to changes in exchange rates and to analyze the factors that influenced him carry out the purpose of the opportunity to predict future events should avoid significant losses. This can be

expressed in the analysis of articles in scientific and periodicals trace the changes in exchange rates on national and international markets, and if the necessary knowledge and skills for workers, equally useful is actually forecasting changes in exchange rates and identify the consequences that may occur with fluctuations exchange rate specific to the enterprise. Therefore, we proposed the use of mathematical modeling to forecast the exchange rate, in order to correct the schedule of future payments and implementation of foreign economic contracts now.

It can be concluded that being able to predict the behavior of the exchange rate, financial analyst or department can offer Logistics and supply adjust payment schedules and deliveries so that it minimized the loss of businesses from changes in exchange rates.

According to expert forecasts, at the end of 2013 the euro in the Forex market may be near the 1.4000 level. In Ukraine, the condition of the dollar rise to the level of 8.5 USD, the average selling rate of euro cash could reach 11.94 USD. At the current rate of cash dollar at the level of 8.15 euro selling rate may fall below 10.60 USD [2].

However, having accurate statistics on the fluctuations of the euro and its value in the national market can predict the approximate situation of the national currency market, show how to further change the value of the euro relative to the current period.

Time trend equation allows us to estimate the growth rate of exchange rate changes and predict their behavior in the future.

Assume that the next three years, the economic, political and social situation in the country will not change. Given the relative stability and, excluding the impact of external factors on the state, we can predict the change of exchange rate changes on the medium- term contracts in foreign currency – namely three years.

Analyze the change of the hryvnia against the euro in the period from 1996 till 2013.

Thus, to simulate any kind of input dynamic range can form Y_t .

$$Y_t = U_t + V_t + E_t + Z_t + \eta_t \quad (1)$$

U_t – trend time series; V_t – cyclical component; E_t – random component; Z_t – component, which determines the compatibility of the elements of time series; η_t – managing components through which affect the value of the dynamic number of members to form the desired trajectory in the future.

Background and supporting calculations from years 1996–2013 are presented in Appendix A.

Analysis of the data in the table in Annex A (Δu_i , Δk_i , Δk_i (%), Δt_i (%), $|1\%|$) indicates that all selected indicators are characterized by high reliability and statistical characteristics, making them able to extrapolation of the data and obtain projections.

Based on the values of the statistical characteristics and ease of practical application, it is advisable to select a linear equation can be written as follows:

$$Y_t = a_0 + a_1 \times t \quad (2)$$

Where, a_0 and a_1 - parameters equation, t - time

Here are the calculus needed to write the equation of time trend (Appendix B)

Compute $a_0 = (y_1 + y_2 + y_3 + \dots + y_n) / n = 1.79/18 = 665,04$ (Euro)

$a_1 = (y_1 \times t_1 + y_2 \times t_2 + y_3 \times t_3 + \dots + y_n \times t_n) / (t_1 + t_2 + t_3 + \dots + t_n) = -6.59/1938,00 = 26.83$ (Euro).

Thus, the time trend equation is:

$$Y_t = 0.1 - 0,0034 \times t.$$

Here is the schedule of compliance cost 100 euros in UAH per years(Fig. 2).

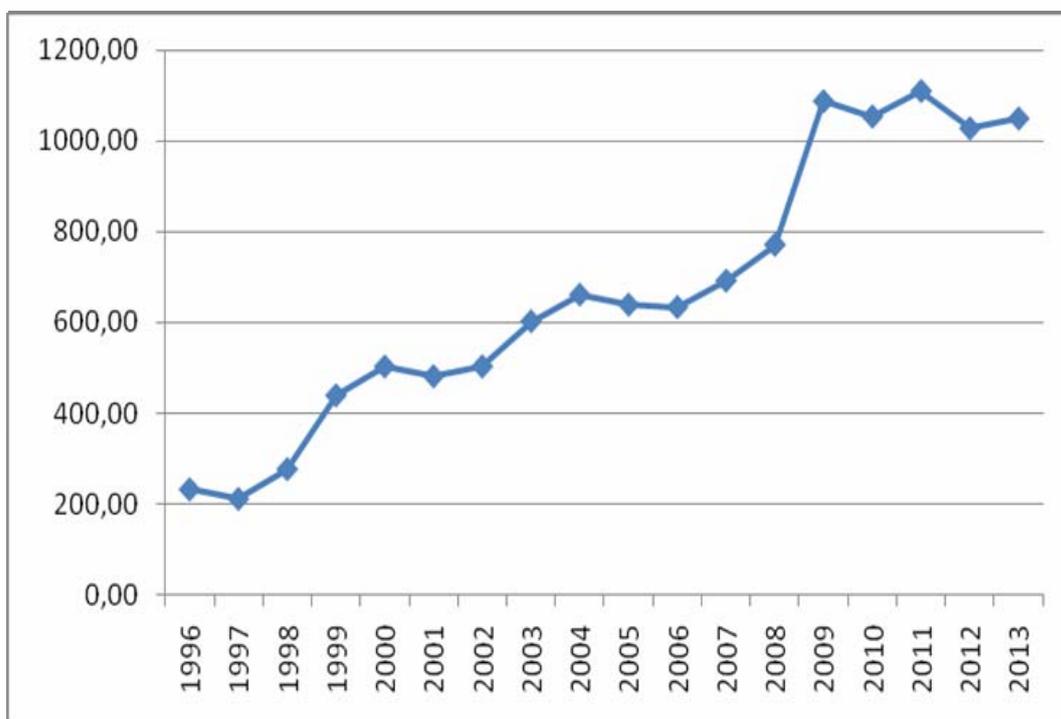


Figure 2. Frequency polygon matching cost 100 euros

As for the absolute values of exchange rate changes , the schedule will be as follows (Fig. 3).

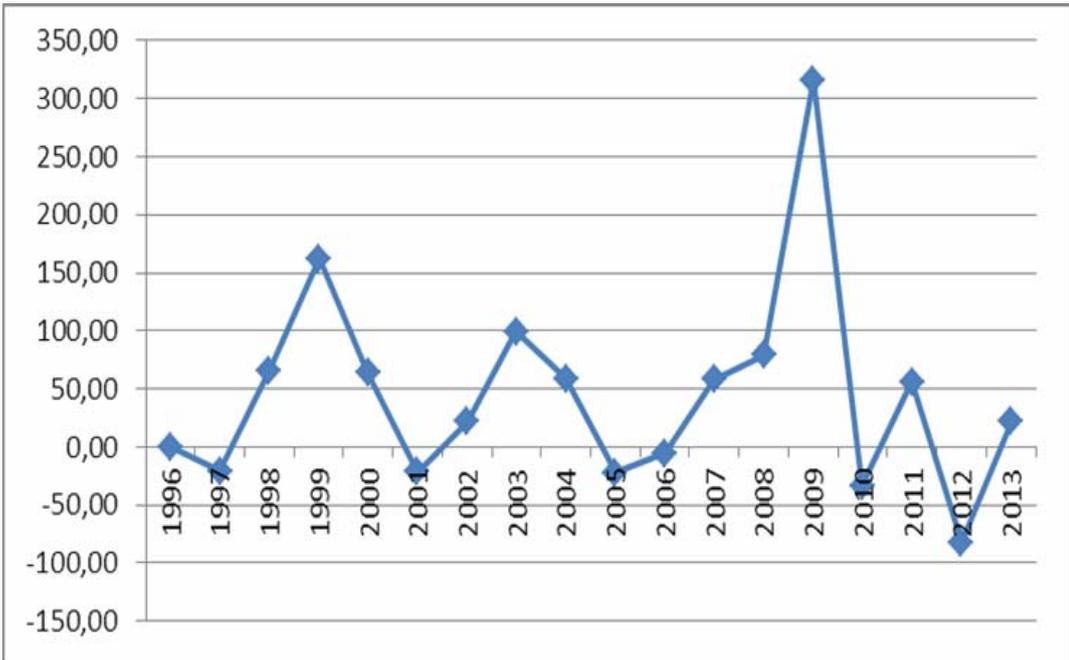


Figure 3. Frequency Range Match translation differences

Here is the schedule of compliance relative values of exchange rate changes by year (Fig. 4).

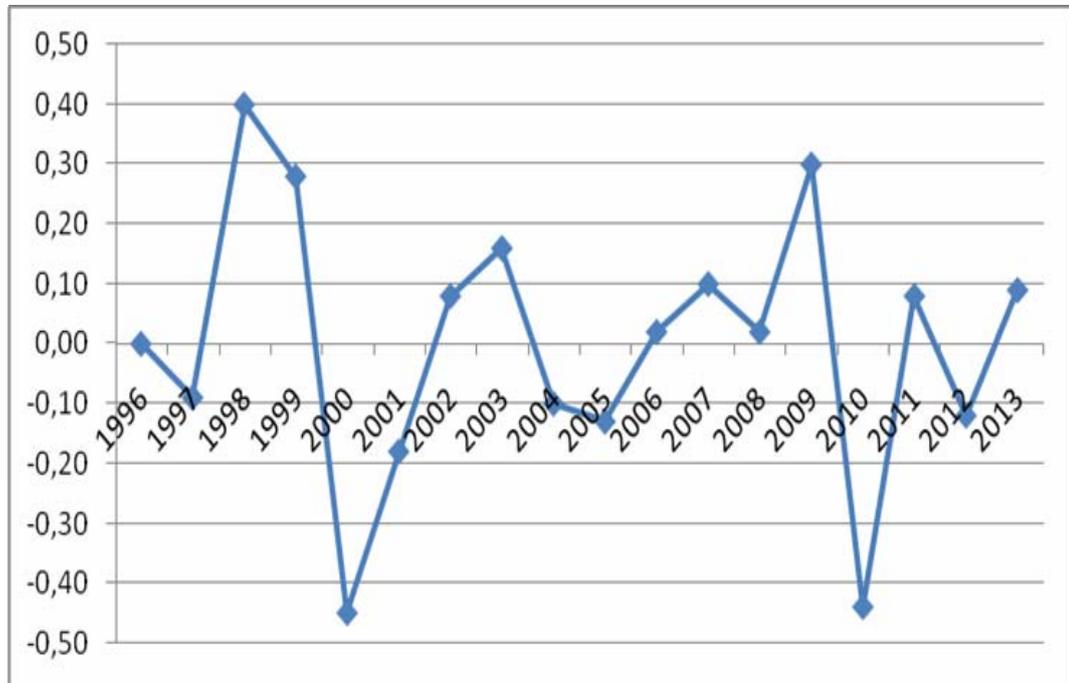


Figure 4. Frequency Range accordance relative values of foreign exchange differences

Aligning schedules equations we obtain the linear dependence, reflecting the forecast for 2014 through 2020 (Fig. 5).

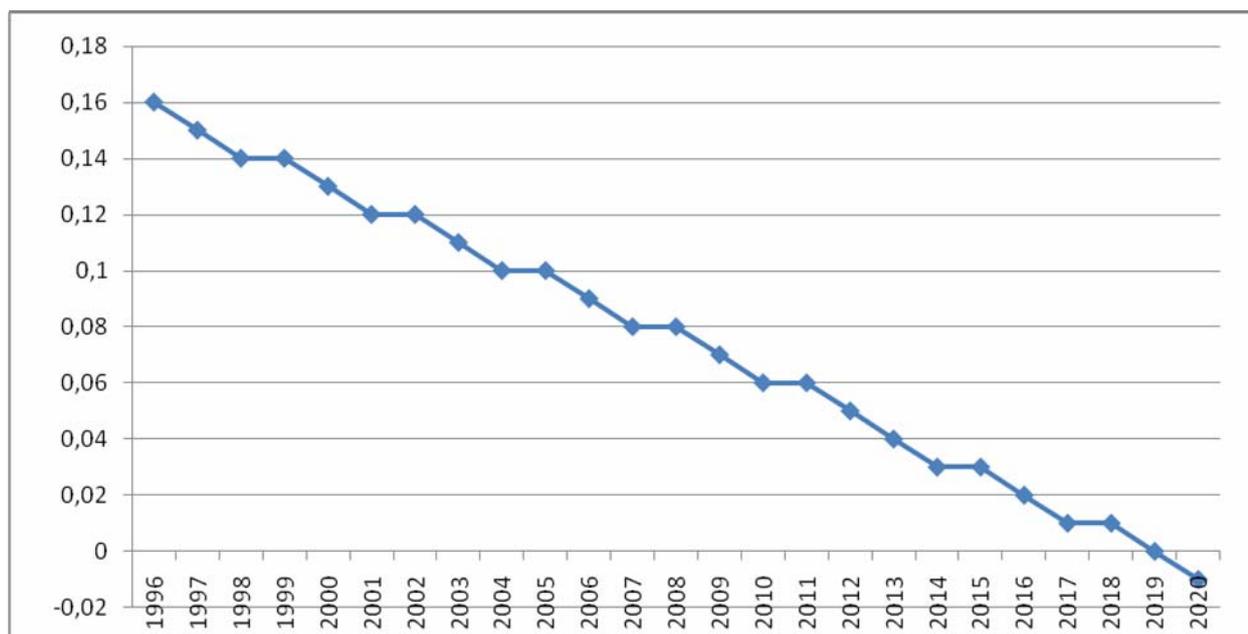


Figure 5. Graphical forecast for 2020

Thus, the equation of the trend based on over 18 years (base period and 17 years), and the forecast is made on the next seven years – from 2014 to 2020, which ultimately allows us to compare the forecasted and actual data and thereby estimate as the estimated capacity built trend equation, and the weather itself.

From a graph (Fig. 2) shows that the value of the euro against the hryvnia is growing, so the indicator «t» in 2014, 2015, 2016 the year will be 19, 21, 23 respectively (Table 3).

Table 3

Estimates of the relative magnitudes of exchange rate changes on the 2014–2016 rr. with a linear dependence

Year	t	\tilde{y}
2014	19	0,03
2015	21	0,03
2016	23	0,02

Explore the parabolic dependence of the data series. Calculation for parabolic equations we present in Table (Appendix C).

Substituting the tabulated values (Appendix C), we obtain the system of equations, from which we derive:

$$\alpha_1 = -0,003, \quad \alpha_1 = 0,466, \quad \alpha_2 = -0,0002.$$

The model is shown in Figure 6 has the form (see Fig. 6):

$$\tilde{y} = -0,0002t^{(2)} - 0,003t + 0,466.$$

Since the coefficient of the parabolic approximation model number is not close to unity, then this dependence can no longer be considered reliable (Table 7).

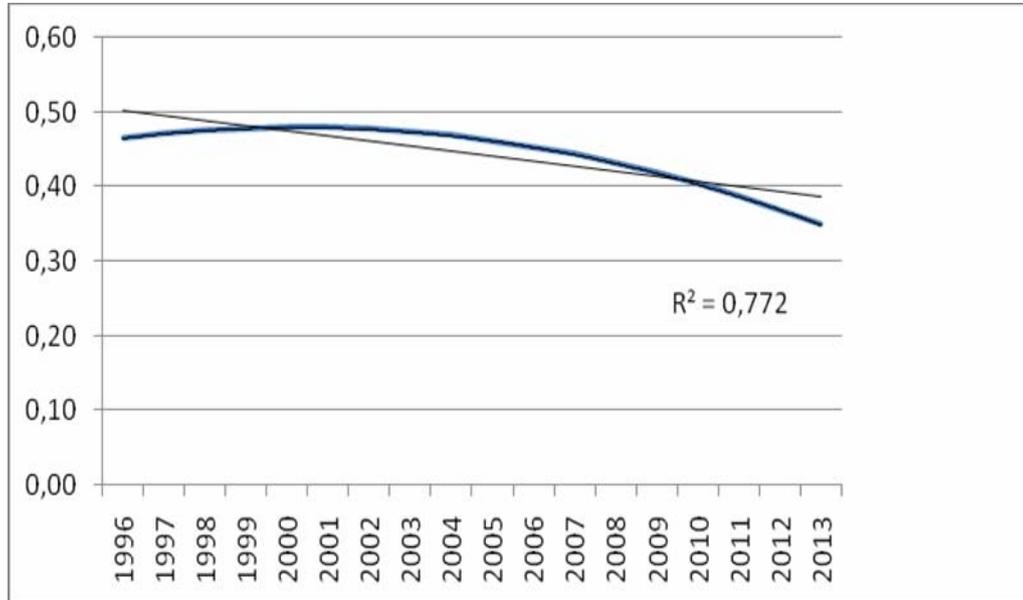


Figure 6. Parabolic model number

Table 4

Estimates of the relative magnitudes of exchange rate changes on the 2014–2016 with parabolic dependence

Year	t	\tilde{y}
2014	19	0,33
2015	21	0,31
2016	23	0,28

Explore the hyperbolic dependence of the data series. Calculation for hyperbolic equations give in Appendix D.

Substituting the tabulated values (Appendix D), we calculate the coefficients

$$a_1 = -0,07885, \quad a_0 = 0,110077.$$

The model presented in Figure 7 will look like:

$$0,110077 - 1 / t \times 0,07885.$$

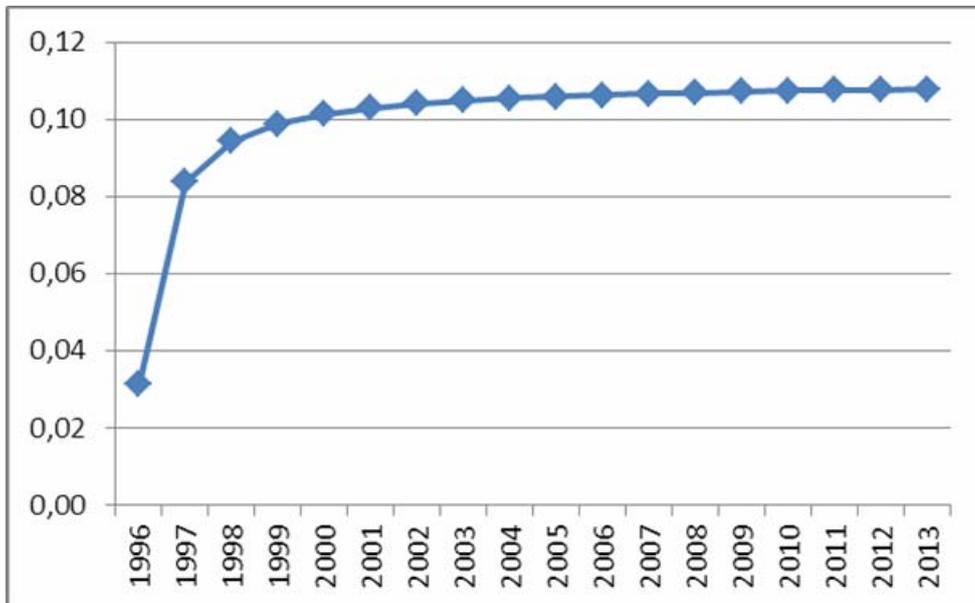


Figure 7. Hyperbolic model number

Weather corresponding oscillations shown in Table 5.

Table 5

Estimates of the relative magnitudes of exchange rate changes on the 2014–2016 with hyperbolic dependence

Year	t	\tilde{y}
2014	19	0,11
2015	21	0,11
2016	23	0,11

Best by the method of least squares (MLS) received three models of trend and choose the model with the lowest sum of squared deviations.

Annex E calculated data to compare models.

Since the model with the lowest sum of squared deviations is linear (0.52), the equation for the trend of the series is determined by the equation:

$$Y_t = 0.1 - 0,0034 \times t.$$

Based on that forecast the relative fluctuations of exchange rate changes *zadavatymetsya* linear equation, all subsequent calculations hold in the context of the linear model.

In general, the cyclical component can be found in accordance with the expression

$$V_t + E_t = Y_t - U_t. \quad (3)$$

Provided that $nt = Z_t = 0$. Cyclical and random components amounting to give a residue which was formed after the separation of the time-series trend.

Since the sequences analyzed, there are persistent deviations from trend (as in bigger or smaller side), we can assume the existence of a number of speakers of some (one or more) process variations.

Therefore, to investigate a series of indices to compute seasonal seasonal moving average methods and constant mean (Appendix F).

Figure seasonal changes 1996–2013. shown below (Fig. 8).

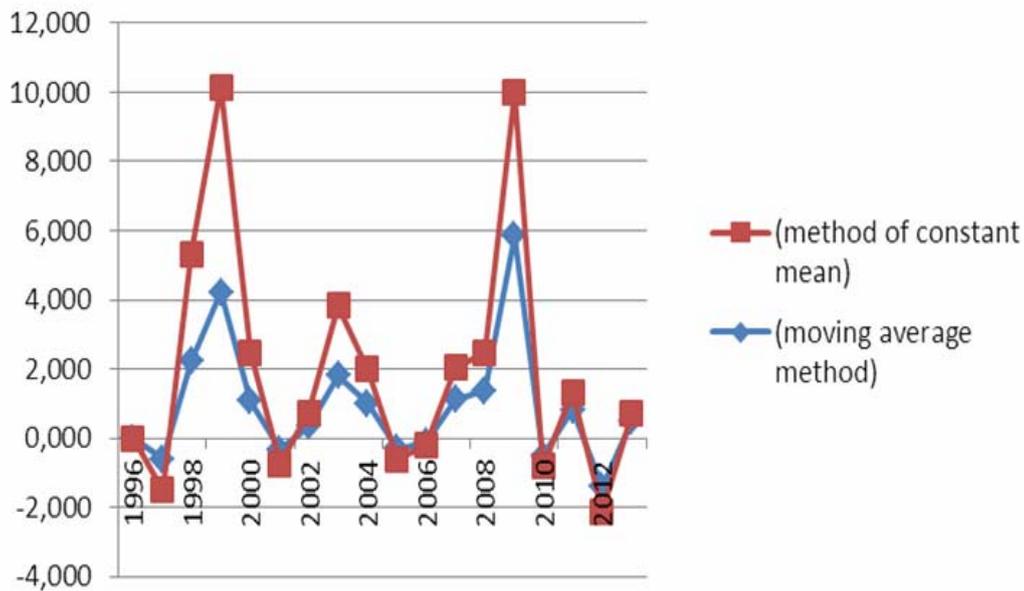


Figure 8. Figure seasonal changes from 1996 to 2013

Consider another way of the seasonal component using Fourier series as an analytical model of seasonality. In this case, the equation of the Fourier series can be written as follows:

$$\bar{y} = a_0 + \sum (a_k \cos kt + b_k \sin kt). \quad (4)$$

Where value measures the number of harmonics of the Fourier series. To find the parameters of the equation we use the method of least squares.

$$\sum_1^n (y_i - \bar{y}_i)^2 = \min. \quad (5)$$

Define the period $(2\pi / n) \times t$ in Table 6.

Table 6

Assigning periods corresponding harmonics

Level	y0	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10	y11	y12	y13	y14	y15	y16	y17
t	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Period	0	$\pi/9$	$2\pi/9$	$\pi/3$	$4\pi/9$	$5\pi/9$	$2\pi/3$	$7\pi/9$	$8\pi/9$	π	$10\pi/9$	$11\pi/9$	$4\pi/3$	$13\pi/9$	$14\pi/9$	$5\pi/3$	$16\pi/9$	$17\pi/9$

Calculate the sine and cosine harmonics given in the appendix G.
 For the first harmonic, where $k = 1$, the equation will look like:

$$\bar{y} = a_0 + a_1 \cos t + b_1 \sin t, \quad (6)$$

where

$$a_0 = 0.0995,$$

$$a_1 = 0.0045189,$$

$$b_1 = -0,05.$$

Thus, the equations of the model, taking into account the first harmonic (Fig. 9) have the following form:

$$\hat{y} = 0,0995 + 0,0045189\cos t - 0,05 * \sin t.$$

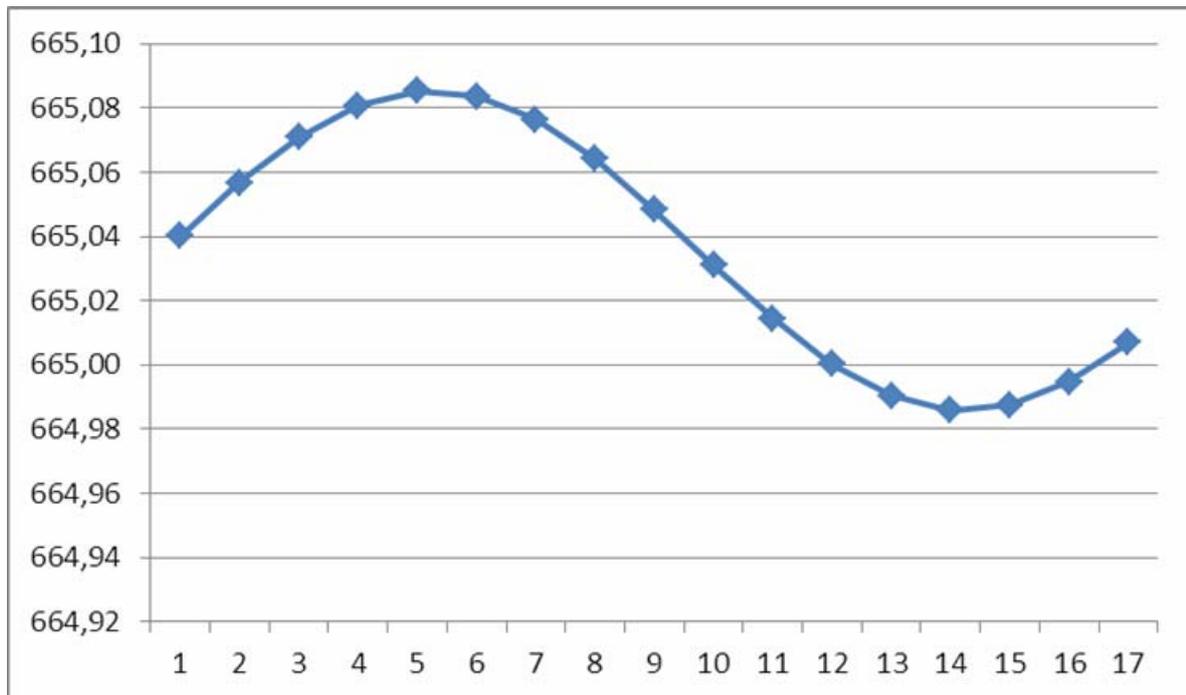


Figure 9. First harmonic Fourier

Next, we construct a model of seasonal waves, using the first and second Fourier harmonics (Appendix H).

Find the second harmonic Fourier series:

$$a_2 = \sum_1^n y_i \cos^2 t_i / 9a_2 = -0,08523,$$

$$b_2 = \sum_1^n y_i \sin^2 t_i / 9b_2 = 0,096334,$$

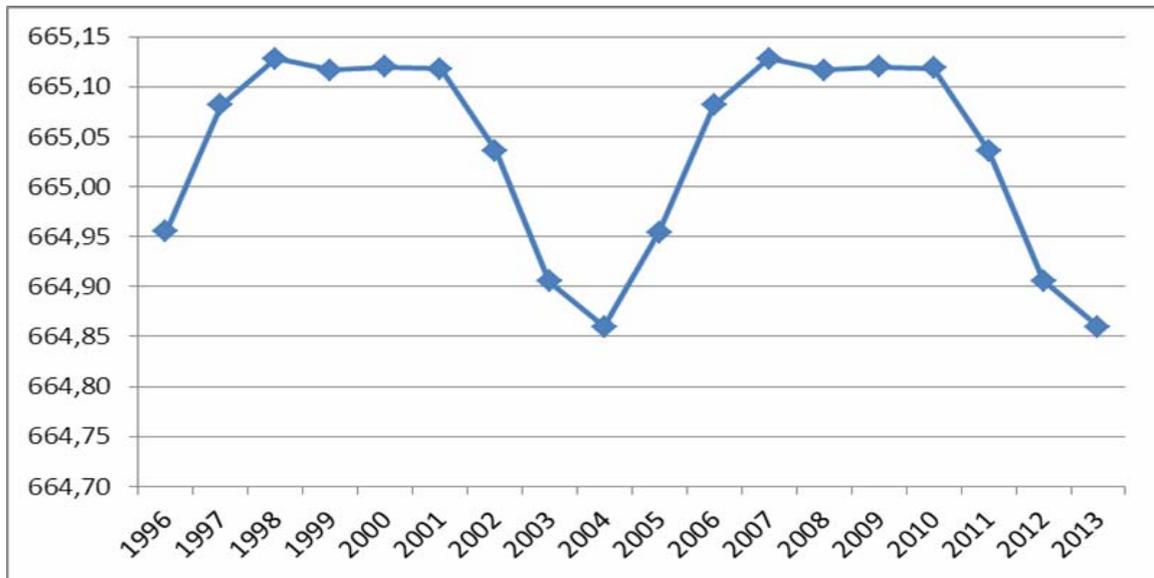


Figure 10. Graph of the second harmonic Fourier

Equation model with two harmonics will look like:

$$\hat{y} = 665,04 - 34,17\cos t - 307,6\sin t - 0,08523\cos^2 t + 0,096334\sin^2 t.$$

In this manner, given the equation is an analytic expression of cyclic (seasonal) component V_t .

Since the method of least squares dovtovirnym defined equation has a linear relationship, then display the forecast for 2014 through 2016. (Figure 5, Table 3) will help determine the appropriate exchange rate differences and talk about the profitability or unprofitability during operations with prepaid or Postpay.

From this table we can find a positive change in the dynamics of the euro. Of course, the exchange differences did not increase proportionally, the sho says coefficient of determination ($R^2 < 1$), and fluctuate depending on environmental conditions.

It is the impact of other conditions on the variability of exchange rate changes, we plan to show in subsequent studies on this topic. However, we can already speak of utility supplies from postpay when it comes to payments to customers. In this case, the observed positive exchange rate differences, which will profit from this transaction.

As for the relationship with contractors, suppliers and contractors, there will be more favorable to our enterprise delivery prepaid, where exchange differences that will occur in income of the company written off.

Although the proposed research methodology enables significant improvement in the determination of the effect of exchange rate changes on financial performance, its use can not achieve qualitative analysis of the phenomenon and, in particular, that future exchange rate values.

However, we must not forget other factors that affect the exchange rate differences and take account of them in the future will make the weather more flexible to changing external conditions.

Thus, for a more precise analysis of the economic system of the country and the changes of the euro against the hryvnia in particular to take into account all the factors affecting the system. Maintained euro may make recovery of global industry growth rates and expected economic recovery in the euro area itself. The financial sector in the region has improved, reflecting the decrease in the yield of government bonds most troubled Eurozone countries.

In this manner, the use of trends to study the dynamics of the exchange rate should be used in the stages of sustained economic growth.

For countries with unstable economic development should choose a more sophisticated methods and forecasting the exchange rate that will ensure consideration of all factors and the flexibility of the system to changes in external conditions. As an example, you can call fractal method and neyrometod mathematical prediction, we keruvatymus in these studies.

Conclusions. Thus, due to the introduction of accounting practice of national regulations (standards), I gave an improved method of accounting in the enterprise.

In accounting transactions related to foreign currency in accounting the exchange differences arising. Therefore, to obtain reliable accounting information appropriate to apply the algorithm of calculation of such differences, taking into account the date of determination and exchange rates, reflecting the respective amounts for sub-accounts as revenue and expenses.

Application of the equation allows to predict the trend of the time fluctuation of exchange rate changes in the future. Using the results of the research will improve the efficiency and analyticity of accounting information, the degree of reliability in order to enhance control over foreign exchange transactions for better management of foreign economic activity of enterprises.

REFERENCES

1. Butynets FF Recording and analysis zovn.ek. activity / Zhyhley IV / Publisher Ruth / 2012. – P. 265.
2. *LA Kaduryna*. Scientific and theoretical journal Khmelnytsky University of Economics / Science & Economics / Issue 1 (13) / 2009.
3. [Electronic resource] / universalbank.com.

4. [Electronic resource] / " Economic Truth » / <http://www.epravda.com.ua>
 5. [Electronic resource] / Bulletin of the National Bank / http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127

Appendix A

Calculation of data for the equation of time trend

Years	The relative magnitude of increase (y)	Δy_i	ΔK_i	ΔK_i , (%)	ΔT_i , (%)	1 % (грн)
1996	0	–	–	–	–	–
1997	–0,09	–0,09	–	–	–	–
1998	0,31	0,40	–3,44	–344,44	–444,44	0,00
1999	0,59	0,28	1,90	190,32	90,32	0,00
2000	0,14	–0,45	0,24	23,73	–76,27	0,01
2001	–0,04	–0,18	–0,29	–28,57	–128,57	0,00
2002	0,04	0,08	–1,00	–100,00	–200,00	0,00
2003	0,2	0,16	5,00	500,00	400,00	0,00
2004	0,1	–0,10	0,50	50,00	–50,00	0,00
2005	–0,03	–0,13	–0,30	–30,00	–130,00	0,00
2006	–0,01	0,02	0,33	33,33	–66,67	0,00
2007	0,09	0,10	–9,00	–900,00	–1000,00	0,00
2008	0,11	0,02	1,22	122,22	22,22	0,00
2009	0,41	0,30	3,73	372,73	272,73	0,00
2010	–0,03	–0,44	–0,07	–7,32	–107,32	0,00
2011	0,05	0,08	–1,67	–166,67	–266,67	0,00
2012	–0,07	–0,12	–1,40	–140,00	–240,00	0,00
2013	0,02	0,09	–0,29	–28,57	–128,57	0,00
Total	1,79	0,02				0,02

Appendix B

Derivation of the equation of time trend

Years	EUR 100 (UAH)	t	$y*t$	t^2	\tilde{y}
1996	232,19	–17	0,00	289,00	0,16
1997	211,29	–15	1,35	225,00	0,15
1998	276,76	–13	–4,03	169,00	0,14
1999	439,33	–11	–6,49	121,00	0,14
2000	502,89	–9	–1,26	81,00	0,13
2001	481,36	–7	0,28	49,00	0,12
2002	503,01	–5	–0,20	25,00	0,12
2003	602,44	–3	–0,60	9,00	0,11

Years	EUR 100 (UAH)	t	$y*t$	t^2	\tilde{y}
2004	660,94	-1	-0,10	1,00	0,10
2005	638,99	1	-0,03	1,00	0,10
2006	633,69	3	-0,03	9,00	0,09
2007	691,79	5	0,45	25,00	0,08
2008	770,80	7	0,77	49,00	0,08
2009	1086,79	9	3,69	81,00	0,07
2010	1053,29	11	-0,33	121,00	0,06
2011	1109,18	13	0,65	169,00	0,06
2012	1027,06	15	-1,05	225,00	0,05
2013	1048,85	17	0,34	289,00	0,04
Total	11970,64		-6,59	1938,00	

Appendix C

Odds parabolic dependence data series

The parabolic dependence								
Years	t_i	y_i	t_i^2	t_i^3	t_i^4	t_i*y_i	$t_i^2*y_i$	$y\tilde{y}$
1996	-17	0	289	-4913	83521	0	0	0,47
1997	-15	-0,09	225	-3375	50625	1,35	-20,25	0,47
1998	-13	0,31	169	-2197	28561	-4,03	52,39	0,48
1999	-11	0,59	121	-1331	14641	-6,49	71,39	0,48
2000	-9	0,14	81	-729	6561	-1,26	11,34	0,48
2001	-7	-0,04	49	-343	2401	0,28	-1,96	0,48
2002	-5	0,04	25	-125	625	-0,20	1,00	0,48
2003	-3	0,2	9	-27	81	-0,60	1,80	0,47
2004	-1	0,1	1	-1	1	-0,10	0,10	0,47
2005	1	-0,03	1	1	1	-0,03	-0,03	0,46
2006	3	-0,01	9	27	81	-0,03	-0,09	0,45
2007	5	0,09	25	125	625	0,45	2,25	0,44
2008	7	0,11	49	343	2401	0,77	5,39	0,43
2009	9	0,41	81	729	6561	3,69	33,21	0,42
2010	11	-0,03	121	1331	14641	-0,33	-3,63	0,40
2011	13	0,05	169	2197	28561	0,65	8,45	0,39
2012	15	-0,07	225	3375	50625	-1,05	-15,75	0,37
2013	17	0,02	289	4913	83521	0,34	5,78	0,35
Total	0	1,79	1938	0	3755844	-6,59	151,39	

Odds hyperbolic dependence data series

Hyperbolic dependence							
Years	t_i	y_i	$1/t_i$	$y_i * 1/t_i$	t_i^2	$1/t_i^2$	\tilde{y}
1996	1	0	1	0	1	1	0,03
1997	3	-0,09	0,333333	-0,03	9	0,111111	0,08
1998	5	0,31	0,2	0,062	25	0,04	0,09
1999	7	0,59	0,142857	0,084286	49	0,020408	0,10
2000	9	0,14	0,111111	0,015556	81	0,012346	0,10
2001	11	-0,04	0,090909	-0,00364	121	0,008264	0,10
2002	13	0,04	0,076923	0,003077	169	0,005917	0,10
2003	15	0,2	0,066667	0,013333	225	0,004444	0,10
2004	17	0,1	0,058824	0,005882	289	0,00346	0,11
2005	19	-0,03	0,052632	-0,00158	361	0,00277	0,11
2006	21	-0,01	0,047619	-0,00048	441	0,002268	0,11
2007	23	0,09	0,043478	0,003913	529	0,00189	0,11
2008	25	0,11	0,04	0,0044	625	0,0016	0,11
2009	27	0,41	0,037037	0,015185	729	0,001372	0,11
2010	29	-0,03	0,034483	-0,00103	841	0,001189	0,11
2011	31	0,05	0,032258	0,001613	961	0,001041	0,11
2012	33	-0,07	0,030303	-0,00212	1089	0,000918	0,11
2013	35	0,02	0,028571	0,000571	1225	0,000816	0,11
Total	324	1,79	2,427005	0,170969	7770	1,219815	

Data for equalization models

Calculation data comparison by least squares for the three models												
ti	The linear model				The parabolic model				The hyperbolic model			
	y_i	\tilde{y}	$y_i - \tilde{y}$	$(y_i - \tilde{y})^2$	y_i	\tilde{y}	$y_i - \tilde{y}$	$(y_i - \tilde{y})^2$	y_i	\tilde{y}	$y_i - \tilde{y}$	$(y_i - \tilde{y})^2$
1	0	0,16	-0,16	0,03	0	0,47	-0,47	0,22	0	0,03	-0,03	0,00
3	-0,09	0,15	-0,24	0,06	-0,09	0,47	-0,56	0,31	-0,09	0,08	-0,17	0,03
5	0,31	0,14	0,17	0,03	0,31	0,48	-0,17	0,03	0,31	0,09	0,22	0,05
7	0,59	0,14	0,45	0,20	0,59	0,48	0,11	0,01	0,59	0,1	0,49	0,24
9	0,14	0,13	0,01	0,00	0,14	0,48	-0,34	0,12	0,14	0,1	0,04	0,00
11	-0,04	0,12	-0,16	0,03	-0,04	0,48	-0,52	0,27	-0,04	0,1	-0,14	0,02
13	0,04	0,12	-0,08	0,01	0,04	0,48	-0,44	0,19	0,04	0,1	-0,06	0,00

Calculation data comparison by least squares for the three models												
ti	The linear model				The parabolic model				The hyperbolic model			
	y^j	\bar{y}	$y^j - \bar{y}$	$(y^j - \bar{y})^2$	y_i	\bar{y}	$y_i - \bar{y}$	$(y_i - \bar{y})^2$	y_i	\bar{y}	$y_i - \bar{y}$	$(y_i - \bar{y})^2$
15	0,2	0,11	0,09	0,01	0,2	0,47	-0,27	0,07	0,2	0,1	0,10	0,01
17	0,1	0,1	0,00	0,00	0,1	0,47	-0,37	0,14	0,1	0,11	-0,01	0,00
19	-0,03	0,1	-0,13	0,02	-0,03	0,46	-0,49	0,24	-0,03	0,11	-0,14	0,02
21	-0,01	0,09	-0,10	0,01	-0,01	0,45	-0,46	0,21	-0,01	0,11	-0,12	0,01
23	0,09	0,08	0,01	0,00	0,09	0,44	-0,35	0,12	0,09	0,11	-0,02	0,00
25	0,11	0,08	0,03	0,00	0,11	0,43	-0,32	0,10	0,11	0,11	0,00	0,00
27	0,41	0,07	0,34	0,12	0,41	0,42	-0,01	0,00	0,41	0,11	0,30	0,09
29	-0,03	0,06	-0,09	0,01	-0,03	0,4	-0,43	0,18	-0,03	0,11	-0,14	0,02
31	0,05	0,06	-0,01	0,00	0,05	0,39	-0,34	0,12	0,05	0,11	-0,06	0,00
33	-0,07	0,05	-0,12	0,01	-0,07	0,37	-0,44	0,19	-0,07	0,11	-0,18	0,03
35	0,02	0,04	-0,02	0,00	0,02	0,35	-0,33	0,11	0,02	0,11	-0,09	0,01
Total				0,52				2,64				0,54

Appendix F

Calculating seasonal indices for 1996–2013

Calculating seasonal indices				
Years	Relative exchange difference		moving average method	method of constant mean
	The actual	smoothed		
1996	0	0,16	0,000	0,00
1997	-0,09	0,15	-0,600	-0,91
1998	0,31	0,14	2,214	3,12
1999	0,59	0,14	4,214	5,93
2000	0,14	0,13	1,077	1,41
2001	-0,04	0,12	-0,333	-0,40
2002	0,04	0,12	0,333	0,40
2003	0,2	0,11	1,818	2,01
2004	0,1	0,1	1,000	1,01
2005	-0,03	0,1	-0,300	-0,30
2006	-0,01	0,09	-0,111	-0,10
2007	0,09	0,08	1,125	0,91

Calculating seasonal indices				
Years	Relative exchange difference		moving average method	method of constant mean
	The actual	smoothed		
2008	0,11	0,08	1,375	1,11
2009	0,41	0,07	5,857	4,12
2010	-0,03	0,06	-0,500	-0,30
2011	0,05	0,06	0,833	0,50
2012	-0,07	0,05	-1,400	-0,70
2013	0,02	0,04	0,500	0,20
Total	1,79	1,8	-	-

Appendix G

The calculation of sines and cosines given harmonic

t	cost	cos2t	cos3t	cos4t	sint	sin2t	sin3t	sin4t
0	1,000	1,000	1,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000
$\pi/9$	0,940	0,766	0,500	0,174	0,342	0,643	0,866	0,985
$2\pi/9$	0,766	0,174	-0,499	-0,939	0,643	0,985	0,867	0,343
$\pi/3$	0,500	-0,499	-1,000	-0,502	0,866	0,867	0,002	-0,865
$4\pi/9$	0,174	-0,939	-0,502	0,764	0,985	0,343	-0,865	-0,645
$5\pi/9$	-0,173	-0,940	0,498	0,768	0,985	-0,340	-0,867	0,640
$2\pi/3$	-0,499	-0,502	1,000	-0,496	0,867	-0,865	-0,003	0,868
$7\pi/9$	-0,765	0,171	0,503	-0,941	0,644	-0,985	0,864	-0,337
$8\pi/9$	-0,939	0,764	-0,496	0,168	0,343	-0,645	0,868	-0,986
π	-1,000	1,000	-1,000	1,000	0,002	-0,003	0,005	-0,006
$10\pi/9$	-0,940	0,768	-0,505	0,181	-0,340	0,640	-0,863	0,984
$11\pi/9$	-0,767	0,177	0,495	-0,937	-0,641	0,984	-0,869	0,349
$4\pi/3$	-0,502	-0,496	1,000	-0,507	-0,865	0,868	-0,006	-0,862
$13\pi/9$	-0,176	-0,938	0,506	0,760	-0,984	0,346	0,863	-0,650
$14\pi/9$	0,171	-0,941	-0,494	0,772	-0,985	-0,337	0,870	0,635
$5\pi/3$	0,498	-0,505	-1,000	-0,491	-0,867	-0,863	0,008	0,871
$16\pi/9$	0,764	0,168	-0,507	-0,944	-0,645	-0,986	-0,862	-0,331
$17\pi/9$	0,939	0,762	0,492	0,162	-0,345	-0,647	-0,871	-0,987

Table of calculation

Years	t	The relative magnitude of growth (y)	$y_i \cdot \cos t_i$	$y_i \cdot \sin t_i$	y^1	$y_i \cdot \cos^2 t_i$	$y_i \cdot \sin 2t_i$	y^2
1996	0	0	0,00	0,00	665,04	0	0	664,95
1997	$\pi/9$	-0,09	-0,08	-0,03	665,06	-0,06896	-0,05783	665,08
1998	$2\pi/9$	0,31	0,24	0,20	665,07	0,054047	0,305252	665,13
1999	$\pi/3$	0,59	0,30	0,51	665,08	-0,29446	0,511268	665,12
2000	$4\pi/9$	0,14	0,02	0,14	665,09	-0,13149	0,048069	665,12
2001	$5\pi/9$	-0,04	0,01	-0,04	665,08	0,037612	0,013614	665,12
2002	$2\pi/3$	0,04	-0,02	0,03	665,08	-0,02007	-0,0346	665,04
2003	$7\pi/9$	0,2	-0,15	0,13	665,06	0,034242	-0,19705	664,91
2004	$8\pi/9$	0,1	-0,09	0,03	665,05	0,076422	-0,0645	664,86
2005	π	-0,03	0,03	0,00	665,03	-0,03	9,56E-05	664,95
2006	$10\pi/9$	-0,01	0,01	0,00	665,01	-0,00768	-0,0064	665,08
2007	$11\pi/9$	0,09	-0,07	-0,06	665,00	0,015973	0,088571	665,13
2008	$4\pi/3$	0,11	-0,06	-0,10	664,99	-0,05459	0,095496	665,12
2009	$13\pi/9$	0,41	-0,07	-0,40	664,99	-0,38462	0,141999	665,12
2010	$14\pi/9$	-0,03	-0,01	0,03	664,99	0,028241	0,010121	665,12
2011	$5\pi/3$	0,05	0,02	-0,04	664,99	-0,02523	-0,04317	665,04
2012	$16\pi/9$	-0,07	-0,05	0,05	665,01	-0,01176	0,069004	664,91
2013	$17\pi/9$	0,02	0,02	-0,01	665,02	0,015243	-0,01295	664,86
Total		1,79	0,04	0,45	11970,64	-0,7671	0,87	11970,64

Кофонова Е.А.

Россия, Оренбург

Оренбургский государственный университет

Троянская М.А., к.э.н., доцент – научный руководитель

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ
НА СОБСТВЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ
РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА
(на примере Приволжского федерального округа)**

Введение

В настоящее время Российская Федерация выстраивает взаимоотношения с территориальными образованиями по принципу бюджетной децентрализации. Децентрализация определяет многие процессы в системе государственного управления – регионы являются основным звеном в проведении государственной социально-экономической политики. Все принципиальные решения федерального центра так или иначе реализуются через региональные органы управления. Роль, отводимая регионам, обуславливает необходимость обеспечения их устойчивого и эффективного социально-экономического развития.

В современной российской практике наблюдается заметная дифференциация территориальных образований по уровню обеспеченности финансовыми ресурсами. Объективной стороной данной ситуации является налоговая конкуренция между субъектами Федерации.

Предметом исследования выступают отношения между субъектами Российской Федерации по поводу привлечения к себе потенциальных налогоплательщиков путем установления льготных налоговых условий. Объект исследования – льготные налоговые условия субъектов Приволжского федерального округа. Цель настоящей работы – разработка показателей для оценки налоговой конкуренции регионов с целью исследования ее влияния на собственные налоговые доходы.

Для достижения указанной цели были решены следующие задачи:

- исследовать исторические предпосылки возникновения и развития налоговой конкуренции;
- проанализировать понятие, виды и значение налоговой конкуренции;
- исследовать понятие собственных налоговых доходов региональных бюджетов;

- охарактеризовать механизмы, способствующие появлению налоговой конкуренции, и проанализировать их использование на современном этапе;
- оценить влияние горизонтальной налоговой конкуренции на собственные налоговые доходы регионального бюджета;
- предложить показатели для оценки уровня налоговой конкуренции региона.

1. Исторические предпосылки возникновения и развития налоговой конкуренции

Оценить особенности возникновения и развития налоговой конкуренции, а также проследить процессы трансформации видов проявления конкурентных налоговых отношений становится возможным при изучении основных исторических этапов ее существования. В зависимости от развития государств и финансов можно выделить нижеследующие этапы развития налоговой конкуренции:

– *I этап* – охватывает период с момента возникновения первых государств до завершения средних веков. Данный этап характеризовался следующей особенностью: основными источниками доходов государств были поступления налогов с захваченных территорий, то есть налоговая конкуренция осуществлялась посредством физического насилия;

– *II этап* (приблизительно с начала XVII в. и до конца XIX в.) – в результате развития учений о праве и государстве наблюдалось постепенное ослабление роли военной силы как основного инструмента фискальной конкуренции;

– *III этап* (XX–XXI вв.) – наблюдается полная трансформация форм и методов налогового соперничества, для этой цели уже используются не методы физического принуждения, а инструменты фискальной политики и законодательные послабления. На данном этапе имеет место, как международная налоговая конкуренция, так и внутренняя конкуренция внутри «сложносоставных» государств [1].

Что касается России, то система налоговых отношений на её территории в XX веке претерпела значительные изменения, которые коренным образом повлияли на свободу экономических отношений и налоговую конкуренцию, в 1917 и 1991 годах.

В период с 1917 по 1990 гг. форма государственного правления носила навязчивый императивный характер, что сразу снимало вопрос о какой-либо конкуренции за налогоплательщика в современном понима-

нии этого термина. С конца второй половины 1990-х гг., с началом периода экономического роста в России стала активно внедряться идея конкуренции между регионами в целях активизации и повышения эффективности их экономического развития [2].

2. Налоговая конкуренция: понятие, виды, значение

Конкуренция является неотъемлемым элементом рынка как хозяйственной системы. Конкуренция представляет собой сложное, многогранное явление. Данный термин происходит от латинского *conspicere* – «сбегаюсь, сталкиваюсь». Исследование вопросов, связанных с рыночной конкуренцией, привело к необходимости изучения более общего явления – социальной конкуренции, которую Людвиг фон Мизес определяет как «стремление индивидов занять наиболее благоприятное положение в системе общественного сотрудничества» и которая «присутствует в любом представимом способе общественной организации». Разновидностью социальной конкуренции является налоговая конкуренция [3].

Налоговая конкуренция может рассматриваться как способ взаимодействия публично-правовых образований, нацеленный на реализацию налоговой политики государства на федеральном, региональном и местном уровнях в области распределения налоговой базы. Субъектами налоговой конкуренции выступают публично-правовые образования, обладающие соответствующими налоговыми полномочиями. Объектом налоговой конкуренции выступает налоговая база, формируемая на определенной территории, то есть это совокупность налогоплательщиков и объектов налогообложения на определенной территории в течение конкретного периода времени.

Целью развития налоговой конкуренции является создание возможностей для налогового стимулирования привлечения инвестиций и организации новых производств и рабочих мест, за счет расширения налоговых полномочий региональных и местных органов власти по установлению региональных и местных налогов. В конечном итоге это позволит сформировать новые источники налоговых поступлений в бюджеты территорий.

Многогранность проявления налоговой конкуренции определяет необходимость ее классификации. Классификация налоговой конкуренции может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 1):



Рис. 1. Классификация налоговой конкуренции

В зависимости от субъектов налоговой конкуренции следует различать:

- вертикальную налоговую конкуренцию за налоговые полномочия между центром и регионами или внутри «сложносоставных» регионов за расширение полномочий в области установления, отмены, изменения элементов региональных и местных налогов;
- горизонтальную налоговую конкуренцию за налогоплательщика между территориями за привлечение капитала.

В зависимости от распространения следует различать два вида горизонтальной налоговой конкуренции:

- внутреннюю (национальную) между ветвями власти одного уровня: между субъектами федерации или между муниципалитетами;
- внешнюю (межстрановую) между разными государствами [4].

3. Собственные налоговые доходы региональных бюджетов

До 2005 г. в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации доходы бюджетов подразделялись на собственные и регулирующие. Под регулируемыми доходами бюджетов понимались федеральные и региональные налоги и сборы, по которым устанавливались нормы отчислений (в процентах) в региональные и местные бюджеты на очередной финансовый год. Согласно ст. 47 действующей редакции Бюджетного кодекса РФ к собственным доходам бюджетов относятся:

– налоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством РФ и законодательством о налогах и сборах;

– неналоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с законодательством РФ, законами субъектов РФ и муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований;

– доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных поступлений, за исключением субвенций [5].

В условиях действующего законодательства налоговые доходы региональных бюджетов формируются за счет трех региональных налогов – налога на имущество организаций, транспортного налога и налога на игорный бизнес. Также в бюджет субъекта РФ поступают доходы от федеральных налогов и сборов (налог на прибыль организаций по ставке 18 %, налог на доходы физических лиц по нормативу 80 %, акцизы на отдельные виды продукции по нормативам, налог на добычу определенных видов полезных ископаемых по нормативам, сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов по нормативу 80 %, сбор за пользование объектами животного мира, государственная пошлина, взимаемая по отдельным основаниям) и от единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

4. Механизмы, способствующие появлению налоговой конкуренции

Проявление горизонтальной налоговой конкуренции можно увидеть через призму мер государственной и муниципальной поддержки инвестиционной деятельности. Государство может централизованно создавать систему налоговых стимулов к осуществлению приоритетных социально-экономических преобразований.

Основным инструментом, позволяющим воздействовать на конкурентоспособность регионов в части привлечения инвесторов на свои территории, безусловно, является возможность предоставления налоговых преимуществ. По региональным и местным налогам следует различать такие преимущества, как:

- исключение из состава объектов налогообложения определенных видов объектов. Прерогатива предоставления данного преимущества закреплена за федеральными органами власти;

- освобождение от налогообложения определенных категорий налогоплательщиков. Прерогатива предоставления данного преимущества закреплена за региональными органами власти и представительными органами муниципальных образований;

- пониженные налоговые ставки. Согласно ст. 53 НК РФ, прерогатива предоставления данного преимущества закреплена за региональными органами власти и представительными органами муниципальных образований в пределах, установленных Федерацией;

- изменение срока уплаты налога (перенос установленного срока уплаты на более поздний срок в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита). Согласно ст. 63 НК РФ, прерогатива предоставления данного преимущества закреплена за налоговыми органами по месту нахождения (жительства) заинтересованного лица по согласованию с соответствующими финансовыми органами субъектов Российской Федерации, муниципальных образований [4].

Анализ действующих нормативных правовых актов позволяет выделить следующие механизмы установления ставок по региональным налогам:

- 1) налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ в интервале, определяемом федеральным законодательством; в случае если ставки налогов не установлены законами субъектов РФ, они применяются по минимальному значению интервала. Так, ст. 369 НК РФ установлены пределы ставок налога на игорный бизнес, а также указано, что если ставки налога не установлены законами субъектов РФ, то применяются нижние пределы ставок, установленных федеральным законодательством;

- 2) налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ в размерах, определяемых федеральным законодательством, при этом они могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов РФ, но не более чем в несколько раз. Примером такого механизма служит транспортный налог. Согласно ст. 361 НК РФ, ставки транспортного налога, установленные федеральным законодательством, могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов РФ, но не более чем в 10 раз. Приведенное ограничение размера снижения ставки налога законами субъектов РФ не используется в отношении легковых автомобилей с мощностью двигателя до 150 л. с. включительно. Дифференцированные налоговые ставки могут устанавливаться и в отношении каждой категории

транспортных средств, а также с учетом количества лет, прошедших с года выпуска транспортных средств, и (или) их экологического класса;

3) налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать уровень, установленный федеральным законодательством. Так, согласно ст. 380 НК РФ ставки налога на имущество организаций устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2 %. Возможно установление дифференцированных ставок налога в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения [6, 7].

Также регионы обладают полномочиями по отношению к одному федеральному налогу – налогу на прибыль организаций. Согласно ст. 284.1 НК РФ, сумма налога на прибыль организаций, исчисленная по налоговой ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ и законами субъектов РФ может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже чем до 13,5 % [7].

Также в соответствии со ст. 346.20 НК РФ законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения (в случаях выбора в качестве объекта налогообложения «доходы – расходы»), в зависимости от категорий налогоплательщиков в пределах от 5 до 15 %.

Говоря об инструментах налогового регулирования, используемых на территориальном уровне, важно указать на полномочия местных органов власти по отношению к местным налогам. Так, согласно ст. 15 НК РФ, к местным налогам относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц. Согласно ст. 394 НК РФ, ставки земельного налога устанавливаются нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований и не могут превышать предельные размеры ставок, установленных федеральным законодательством (0,3 % в отношении земель сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом, приобретенных для личного подсобного хозяйства и ограниченных в обороте, 1,5 % – в отношении прочих земельных участков). Ст. 3 Закона РФ «О налогах на имущество физических лиц» установлено, что ставки налога устанавливаются нормативно-правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. Представительные органы местного самоуправления могут определять дифференциацию ставок в установленных пределах, а также устанавливать дополнительные льготы по местным налогам [7, 8].

5. Обзор использования механизмов налоговой конкуренции регионами и оценка их конкурентного положения

Среди налоговых механизмов обеспечения конкурентоспособности региона наиболее действенным, безусловно, является предоставление налоговых льгот. Российский опыт свидетельствует, что плательщики склонны достаточно активно мигрировать в другие регионы под воздействием такого фактора, как налоговые льготы. В связи с этим проанализируем, как складывается ситуация с предоставлением налоговых льгот на региональном уровне [9, 10].

Детальный анализ нормативных правовых актов субъектов Приволжского федерального округа в части налогообложения прибыли показал, что регионы придерживаются различной тактики в этом вопросе, общим является лишь то, что практически все из них используют право на снижение ставки для отдельных категорий налогоплательщиков. Степень дифференциации ставок налога на прибыль, зачисляемого в бюджеты субъектов, позволила разделить субъекты Федерации на несколько групп (*Приложение А*).

Данные, представленные в *Приложении А*, позволяют сделать вывод, что к 2013 году абсолютно все регионы ПФО воспользовались правом понижения ставки налога на прибыль не более чем на 4,5 процентных пункта. Лидирующие же позиции занимают 4 региона, в которых наблюдается наибольшая степень дифференциации ставок налога на прибыль – Нижегородская и Самарская области, а также республики Марий Эл и Удмуртия. Стоит обратить внимание на тот факт, что в большинстве регионов право на применение пониженных ставок налога на прибыль предоставляется субъектам инвестиционной деятельности, причем наблюдается тенденция к дроблению ставки в зависимости от доли налогооблагаемой прибыли по инвестиционному проекту, от суммы капитальных вложений, от видов экономической деятельности и т. п.

Оценка конкуренции регионов в части установления ставок по налогу на имущество организаций свидетельствует о том, что регионы тщательно подходят к дифференциации ставок данного налога, поскольку он является основным собственным источником их доходной базы. Анализ законодательных актов субъектов ПФО в части налогообложения имущества организаций показал, что здесь, как и в налогообложении прибыли, регионы выбирают различные тактики. В связи

с этим регионы разделены на несколько групп в зависимости от степени дифференциации ставок налога на имущество организаций (*Приложение Б*).

На основе данных, представленных в *Приложении Б*, можно сделать вывод, что в настоящее время большая часть регионов воспользовалась правом установления дифференцированных налоговых ставок по налогу на имущество организаций. Регионами с наибольшей степенью дифференциации ставок налога на имущество организаций стали 2 субъекта – Нижегородская область и республика Татарстан, которые установили 5 ставок налога. Здесь так же, как и по налогу на прибыль организаций, в большинстве регионов право на применение пониженных ставок налога на имущество организаций предоставляется субъектам инвестиционной деятельности.

Далее обратимся к еще одному региональному налогу – транспортному. Анализ показал, что по данному вопросу среди субъектов ПФО наблюдается высокая степень дифференциации. В связи с выделением большого количества объектов обложения транспортным налогом в качестве основы для анализа были использованы легковые автомобили с мощностью двигателя до 100 л. с. и свыше 250 л. с. Как известно, Налоговый кодекс РФ устанавливает минимальные ставки (в нашем случае для легковых автомобилей с мощностью до 100 л. с. устанавливается ставка в 2,5 р., а для легковых автомобилей с мощностью свыше 150 л. с. – 15 р.). В связи с этим регионы разделены на несколько групп в зависимости от размера ставок транспортного налога (*Приложение В*).

На основе данных, представленных в *Приложении В*, можно сделать вывод, что в настоящее время минимальная ставка транспортного налога на легковые автомобили с мощностью двигателя до 100 л. с. установлена в Оренбургской области. Максимальные же ставки по данному объекту налогообложения установлены в 4 регионах – в республиках Башкортостан, Марий Эл и Татарстан, а также в Пермском крае.

Аналогичная группировка регионов проведена в зависимости от размера ставок по легковым автомобилям с мощностью двигателя свыше 250 л. с. (*Приложение Г*). На основе данных *Приложения Г* можно сделать вывод, что минимальные ставки транспортного налога на легковые автомобили с мощностью двигателя свыше 250 л. с. установлены в Пермском крае. Максимальные ставки по данному объекту налогообложения установлены в 6 регионах.

Для более полного анализа налоговой конкуренции субъектов ПФО следует провести анализ дифференциации ставок местных налогов. Для начала обратимся к земельному налогу. Так как земельный налог является местным, то для анализа целесообразно рассмотреть ставку, установленную в региональном центре. Группировка регионов по степени дробления ставок земельного налога приведена в *Приложении Д*.

На основе данных, представленных в *Приложении Д*, сделан вывод о том, что в настоящее время большая часть региональных центров ПФО проводит дифференциацию ставок земельного налога. Единственным регионом, который установил лишь две ставки, предусмотренные НК РФ, является республика Мордовия. Муниципальными образованиями с наибольшей степенью дифференциации ставок земельного налога стали 5 городов, установивших более 5 ставок.

Также представляется необходимым проанализировать дифференциацию ставок еще одного местного налога – налога на имущество физических лиц. Законом РФ «О налогах на имущество физических лиц» установлены пределы ставок – на имущество инвентаризационной стоимостью до 300 тыс. р. ставка устанавливается до 0,1 %, стоимостью от 300 тыс. р. до 500 тыс. р. – ставка от 0,1 до 0,3 %, на имущество стоимостью свыше 500 тыс. р. – от 0,3 до 2 % [8].

Аналогично земельному налогу для анализа целесообразно рассмотреть ставку налога на имущество физических лиц, установленную в региональных центрах. Здесь так же, как и в вышерассмотренных ситуациях, регионы рознятся по степени использования своих прав на дифференциацию ставок. Группировка регионов по степени дробления ставок налога на имущество физических лиц приведена в *Приложении Е*. На основе данных *Приложения Е* можно сделать вывод, что на сегодняшний день значительная часть региональных центров ПФО проводит дифференциацию ставок налога на имущество физических лиц, но в то же время половина из них установила лишь предусмотренные Законом 3 ставки. Наибольшая степень дифференциации ставок налога на имущество физических лиц наблюдается в 3 городах, которые установили более 5 ставок налога.

Для получения более полного представления о наличии горизонтальной налоговой конкуренции среди субъектов РФ проанализируем их нормативные акты в части упрощенной системы налогообложения. Вариация ставок при применении упрощенной системы налогообложения в случаях, если объектом налогообложения являются доходы,

уменьшенные на величину расходов, позволила разделить регионы в зависимости от количества установленных ставок на несколько групп (*Приложение Ж*).

На основе данных *Приложения Ж* можно сделать вывод, что большая часть регионов использует свое право на вариацию ставок налога при применении упрощенной системы налогообложения. При этом Нижегородская область установила лишь одну и максимальную ставку по данному объекту. Лидерами же в данном вопросе стали 3 региона, установившие 3 и более ставок.

Таким образом, проведенный анализ позволил объединить субъекты в 4 группы в зависимости от количества налогов, по которым органы власти предоставили те или иные льготы. В первую группу вошли регионы, в которых предусмотрены льготы по всем 7 рассмотренным налогам, во вторую группу вошли регионы, которые предоставляют льготы по 6 из семи налогов, в третью – по 5 из семи налогов и в четвертую – по 1–4 налогам. То есть таким образом была предпринята попытка составить некий рейтинг субъектов ПФО по возможности использования льгот на их территории. Результаты представлены в *Приложении И*.

Из *Приложения И* видно, что лидирующие позиции по количеству налоговых льгот занимают 4 региона, немного позади них оказались 6 регионов, которые не предусмотрели льготы лишь по одному налогу, а «аутсайдерами» в этом плане оказались 2 субъекта, которые не предоставляют льготы по 3–6 налогам. Также стоит обратить внимание на тот факт, что в ПФО на настоящий момент времени отсутствуют регионы, в которых органы власти не предоставляют льготы ни по одному налогу, то есть несмотря на трудности и недостаток финансовых ресурсов регионы все же пытаются участвовать в конкурентной борьбе.

6. Формирование показателей для оценки уровня налоговой конкуренции региона и анализ ее влияния на собственные налоговые доходы регионального бюджета

Степень использования механизмов, влияющих на горизонтальную налоговую конкуренцию, бесспорно, является критерием налоговой конкурентоспособности региона, но наряду с этим важно оценить влияние участия в этой конкуренции на собственные налоговые доходы бюджета. Одним из показателей этого влияния может служить уровень налоговой конкуренции на 1 жителя региона. Рассчитывается данный

показатель как отношение общей суммы выпадающих доходов консолидированного бюджета субъекта к численности его населения. Результаты расчета представлены в *Приложении К*.

Как видно, наибольший уровень налоговой конкуренции наблюдается в Пермском крае (2,97 тыс. руб./чел), в Оренбургской области (2,69 тыс. руб./чел.), напомним, что эти регионы в рейтинге по возможности использования льгот на их территории оказались во второй группе, то есть предоставляют льготы практически по всем налогам.

Показателем налоговой конкурентоспособности является также коэффициент эластичности выпадающих доходов от определяющих экономических факторов, например валового регионального продукта. Рассчитывается данный коэффициент как отношение темпа прироста выпадающих доходов к темпу прироста ВРП. То есть данный коэффициент показывает, на сколько увеличатся (уменьшатся) выпадающие доходы при росте ВРП на 1 %. Результаты расчетов представлены в *Приложении Л*.

Как видно, рассчитанные показатели значительно разнятся не только у отдельных регионов, но и в разрезе отдельных налогов. Особое внимание привлекают коэффициенты эластичности, принявшие значение в несколько тысяч: например, коэффициент эластичности выпадающих доходов по налогу на прибыль организаций Ульяновской области равен 1122,96, коэффициент эластичности выпадающих доходов по налогу на имущество организаций Пензенской области равен 1021,48. Такая ситуация наблюдается ввиду предоставления с 2012 г. новых льгот по данным налогам: в Пензенской области в 2011 г. была введена ставка налога на имущество организаций 0 % для вновь созданных предприятий, реализующих приоритетные инвестиционные проекты, в Ульяновской области с 2011 г. введена пониженная ставка налога на прибыль организаций, реализующих туристские проекты. В 2012 г. эти льготы были предоставлены, в связи с чем и наблюдается значительный прирост выпадающих доходов. Значительное превышение темпов роста недопоступлений налоговых доходов, образовавшихся в связи с предоставлением налоговых льгот, над темпами роста ВРП можно трактовать двояко. С одной стороны, это свидетельствует о низкой налоговой нагрузке хозяйствующих субъектов, с другой – это может привести к негативным последствиям для экономики региона в виде нехватки финансовых ресурсов для покрытия расходных обязательств. То есть при этом велик риск «гонки ко дну», когда органы власти в погоне

за лидерством могут потерять неоправданную долю налоговых поступлений.

Также оценить влияние налоговой конкуренции на налоговые доходы регионального бюджета можно с помощью индекса налоговой конкуренции, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ИНК} = \frac{\text{Выпадающие доходы}}{\text{ВРП} \times \text{Средняя ставка налога по региону (в процентах)}} \quad (1)$$

Данный индекс показывает долю фактических выпадающих доходов регионального бюджета в сумме потенциальных налоговых доходов. То есть ВРП в данном случае рассматривается как потенциальная налоговая база обложения, средняя ставка рассчитывается как среднее арифметическое действующих ставок по конкретному налогу. Рассчитав по формуле (1) индексы налоговой конкуренции по отдельным налогам (за исключением транспортного налога ввиду отсутствия адвалорных ставок), можем вывести сводный индекс налоговой конкуренции региона как среднее арифметическое этих индексов. Далее представляется необходимым сопоставить полученные сводные индексы каждого региона с налоговыми доходами его консолидированного бюджета (табл. 1).

Таблица 1

Сводные индексы налоговой конкуренции и налоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов ПФО в 2012 году*

Код региона	Субъект	Налоговые доходы консолидированного бюджета, тыс. руб.	Сводный индекс налоговой конкуренции
02	Республика Башкортостан	122 536 892	0,12
12	Республика Марий-Эл	11 082 453	0,05
13	Республика Мордовия	14 876 392	0,24
16	Республика Татарстан	147 482 381	0,17
18	Удмуртская Республика	37 756 464	0,03
21	Чувашская Республика	21 488 035	0,21
43	Кировская область	24 634 892	0,07
52	Нижегородская область	113 517 052	0,09
56	Оренбургская область	60 471 090	0,07
58	Пензенская область	23 711 208	0,01
59	Пермский край	103 385 652	0,07
63	Самарская область	150 160 399	0,05
64	Саратовская область	57 402 719	0,07
73	Ульяновская область	25 981 558	0,05

* Составлено и рассчитано автором.

Для наглядности представим данную зависимость в виде рис. 2, где по оси X отложены налоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов ПФО (в целях экономии пространства области построения регионы пронумерованы в соответствии с их кодами), а по оси Y отложены сводные индексы налоговой конкуренции данных субъектов.

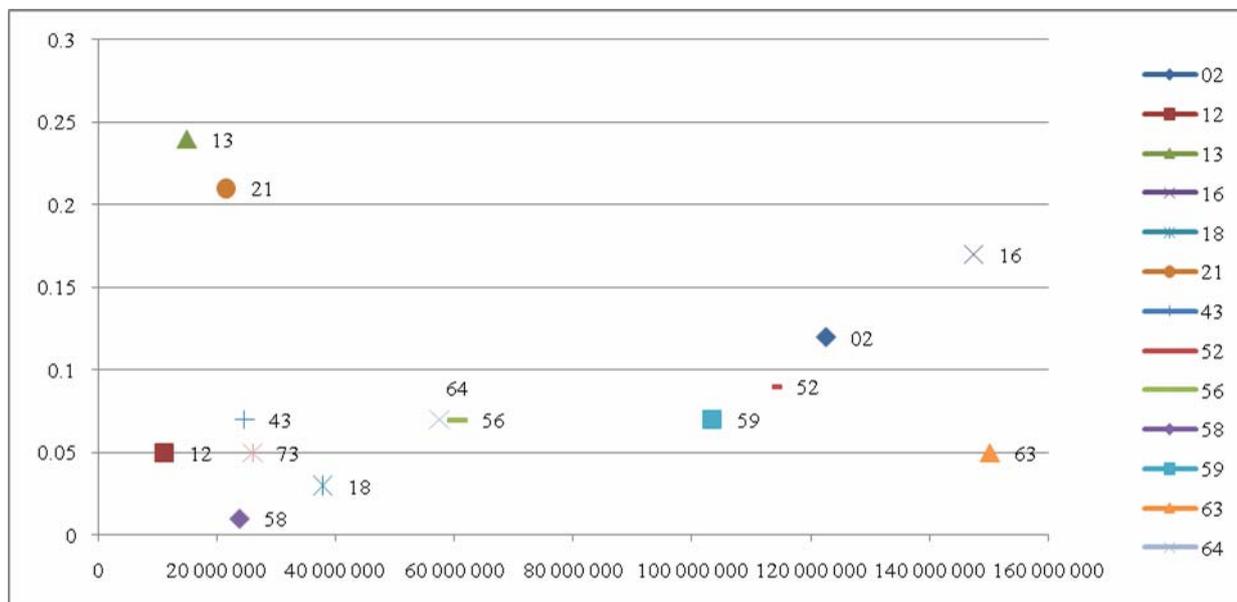


Рис. 2. Зависимость сводного индекса налоговой конкуренции и налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта ПФО

Зависимость, представленная на рис. 2, позволяет сделать вывод о том, что в большинстве случаев величина налоговых доходов региональных бюджетов зависит от величины сводного индекса налоговой конкуренции. Например, в республике Марий Эл сумма налоговых доходов консолидированного бюджета является наименьшей в ПФО, но и величина сводного индекса налоговой конкуренции входит в число наименьших, республика Татарстан входит в число регионов с наибольшей величиной налоговых доходов, а также с наибольшим индексом налоговой конкуренции. Но есть в ПФО и такие регионы, в которых налоговые доходы не соответствуют величине сводного индекса: например, республика Мордовия располагает малыми налоговыми доходами, при этом имея наибольший в ПФО сводный индекс налоговой конкуренции, Самарская же область, напротив, имеет наибольшие налоговые доходы среди субъектов ПФО, но величина сводного индекса налоговой конкуренции находится на низком уровне. Таким образом, результаты проведенного анализа доказали существование влияния горизонтальной налоговой конкуренции на величину налоговых доходов регионального бюджета, а разработанные показатели в большинстве случаев отражают степень такого влияния.

Заключение

Децентрализация в системе государственного управления, а также значительная дифференциация регионов по уровню обеспеченности финансовыми, природными, трудовыми и другими ресурсами является причиной возникновения налоговой конкуренции между субъектами Российской Федерации. В российской практике стимулирующий потенциал налоговых инструментов достаточно ограничен – у регионов не много мер налогового стимулирования инвестиционной деятельности. Среди них можно назвать возможность снижения ставки налога на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет; инвестиционный налоговый кредит; льготы по транспортному налогу, налогу на имущество организаций; возможность вариации ставок по налоговым режимам.

Анализ использования механизмов участия в налоговой конкуренции субъектами Приволжского федерального округа позволил составить некий рейтинг регионов в зависимости от возможностей использования налоговых льгот на их территории. Разработанные показатели позволили оценить степень влияния горизонтальной налоговой конкуренции на собственные налоговые доходы регионального бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пузин А.М. Особенности влияния налоговой конкуренции на податный состав налоговой системы: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10. – М., 2005.
2. Ходачек В.М. Конкуренция регионов как механизм социально-экономического развития: цели и результаты // Управленческое консультирование. – 2012. – № 2.
3. Пинская М.Р. Воздействие налоговой конкуренции на формирование моделей налогового федерализма // Вестник УГТУ–УПИ. – 2009. – № 4.
4. Пинская М.Р. Налоговая конкуренция: от теории к практике: монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 136 с.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // СПС Консультант+
6. Пономарева С.А. Налоговая конкуренция: региональный аспект (на примере Вологодской области). – Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/ponomareva_nalog.htm
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // СПС Консультант+
8. Закон РФ от 09.12.1991 г. № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» (ред. от 23.07.2013).

9. Лыкова Л.Н. Региональные проблемы налогообложения прибыли // Федерализм. – 2010. – № 2 (58).

10. Парфенова Л.Б. Налоговая конкуренция на субфедеральном уровне как фактор развития налогового потенциала региона в условиях вступления России в ВТО // Scientific world. [Электронный ресурс] <<http://www.sworld.com.ua/konfer27/325.pdf>>

11. Региональное законодательство. [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

12. Данные по формам статистической налоговой отчетности. [Электронный ресурс] <www.nalog.ru>

13. Регионы России. Социально-экономические показатели. [Электронный ресурс] <www.gks.ru>

Приложение А

Группировка регионов по количеству ставок налога на прибыль организаций, установленных законодательством субъектов ПФО*

Количество налоговых ставок, ед.	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, в процентах
1–2	Республика Башкортостан	18; 13,5
	Республика Татарстан	18; 13,5
	Чувашская Республика	18; 14
	Кировская область	18; 13,5
	Оренбургская область	18; 14
	Пензенская область	18; 13,5
	Пермский край	18; 13,5
	Саратовская область	18; 13,5
	Ульяновская область	18; 13,5
<i>Итого субъектов в группе</i>	9	
3–4	Республика Мордовия	18; 15,5; 13,5
	<i>Итого субъектов в группе</i>	1
<i>Итого субъектов в группе</i>	Республика Марий-Эл	18; 17; 16; 15; 14
	Удмуртская Республика	18; 17; 16,5; 16; 15,5; 15; 14,5; 14; 13,5
	Нижегородская область	18; 17,5; 17; 16,5; 16; 15,5; 15; 14,5; 14; 13,5
	Самарская область	18; 17; 16,5; 15,5; 14,5; 13,5
	4	

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов по количеству ставок
налога на имущество организаций***

Количество налоговых ставок, ед.	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, в процентах
1–2	Республика Башкортостан	2,2; освобождение
	Республика Марий-Эл	2,2; 1,1
	Республика Мордовия	2,2; 0,5
	Удмуртская Республика	2,2; 0,01; освобождение
	Оренбургская область	2,2; освобождение
	Пензенская область	2,2; 0
	Самарская область	2,2; освобождение
	Саратовская область	2,2; 0,1
<i>Итого субъектов в группе</i>	8	
3–5	Республика Татарстан	2,2; 1,1; 0,4; 0,1; 0,01
	Чувашская Республика	2,2; 1,5; 1,1
	Кировская область	2,2; 1,1; 0,5; 0
	Нижегородская область	2,2; 1,65; 1,1; 0,55; 0
	Пермский край	2,2; 1,1; 0,6; 0
	Ульяновская область	2,2; 1,1; 0
<i>Итого субъектов в группе</i>	6	

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов по размеру ставок транспортного налога
по легковым автомобилям с мощностью двигателя до 100 л. с.***

Границы интервала налоговых ставок, руб. за 1 л. с.	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, руб. за 1 л. с.
0–5	Оренбургская область	0
<i>Итого субъектов в группе</i>	1	
6–10	Удмуртская Республика	8
	Ульяновская область	10
<i>Итого субъектов в группе</i>	2	
11–19	Республика Мордовия	12,5
	Чувашская Республика	11
	Кировская область	15
	Нижегородская область	13,5
	Пензенская область	12,5
	Самарская область	16
	Саратовская область	14
<i>Итого субъектов в группе</i>	7	
20–25	Республика Башкортостан	25
	Республика Марий-Эл	25
	Республика Татарстан	25
	Пермский край	25
<i>Итого субъектов в группе</i>	4	

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов по размеру ставок транспортного налога
по легковым автомобилям с мощностью двигателя свыше 250 л. с.***

Размер налоговых ставок, руб. за 1 л. с.	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, руб. за 1 л. с.
15–60	Пермский край	58
<i>Итого субъектов в группе</i>	1	
61–99	Республика Марий-Эл	90
	Чувашская Республика	92
<i>Итого субъектов в группе</i>	2	
100–120	Республика Мордовия	119,4
	Удмуртская Республика	100
	Кировская область	120
	Пензенская область	104
	Ульяновская область	100
<i>Итого субъектов в группе</i>	5	
121–150	Республика Башкортостан	150
	Республика Татарстан	150
	Нижегородская область	150
	Оренбургская область	150
	Самарская область	150
	Саратовская область	150
<i>Итого субъектов в группе</i>	6	

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов по количеству ставок земельного налога,
установленных в региональных центрах***

Количество налоговых ставок, единиц	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, в процентах
3 <i>Итого субъектов в группе</i>	Республика Марий-Эл	1,5; 0,1
	Республика Мордовия	1,5; 0,3
	2	
2–5 <i>Итого субъектов в группе</i>	Чувашская Республика	1,4; 0,3; 0,1; 0,05
	Кировская область	1,5; 0,3; 0,03
	Оренбургская область	1,5; 0,3; 0,2; 0,1
	Пензенская область	1,5; 0,3; 0,1
	Пермский край	1,5; 0,3; 0,2; 0,1
	Самарская область	1,5; 1; 0,5; 0,3; 0,2
	Саратовская область	1,5; 0,75; 0,5; 0,3
	Ульяновская область	1,5; 0,3; 0,15
8		
Более 5 <i>Итого субъектов в группе</i>	Республика Башкортостан	1,5; 1; 0,9; 0,6; 0,3; 0,09; 0,06
	Республика Татарстан	1,5; 1,1; 0,88; 0,66; 0,61; 0,33; 0,3; 0,25; 0,2; 0,11
	Удмуртская Республика	1,5; 1,2; 1,15; 0,8; 0,75; 0,5; 0,3; 0,2
	Нижегородская область	1,5; 1; 0,3; 0,25; 0,2; 0,001
4		

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов по количеству ставок налога
на имущество физических лиц, установленных в региональных центрах***

Количество налоговых ставок, единиц	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, в процентах
3	Республика Башкортостан	2; 0,3; 0,1
	Республика Марий-Эл	0,4; 0,2; 0,1
	Республика Мордовия	2; 0,3; 0,1
	Чувашская Республика	1; 0,2; 0,1
	Кировская область	0,31; 0,11; 0,1
	Нижегородская область	0,3001; 0,1001; 0,4
	Пензенская область	0,35; 0,12; 0,1
<i>Итого субъектов в группе</i>	7	
4–5	Республика Татарстан	2; 0,5; 0,3; 0,1
	Пермский край	2; 0,6; 0,3; 0,2; 0,1
	Саратовская область	2; 0,5; 0,3; 0,2; 0,1
	Ульяновская область	2; 1; 0,3; 0,1
<i>Итого субъектов в группе</i>	4	
Более 5	Удмуртская Республика	1,8; 1,5; 1,2; 0,5; 0,31; 0,3; 0,15; 0,1
	Оренбургская область	1,999; 1,5; 1; 0,8; 0,6; 0,4; 0,299; 0,099
	Самарская область	1,9; 1; 0,6; 0,4; 0,31; 0,29; 0,11; 0,09
<i>Итого субъектов в группе</i>	3	

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов по количеству ставок при применении УСН
(объект – доходы, уменьшенные на величину расходов)***

Количество налоговых ставок, единиц	Субъект ПФО	Размер налоговых ставок, в процентах
1, 15 %	Нижегородская область	15
<i>Итого субъектов в группе</i>	1	
1, менее 15 %	Чувашская Республика	12
	Оренбургская область	10
<i>Итого субъектов в группе</i>	2	
2	Республика Башкортостан	15; 5
	Республика Марий-Эл	13; 10
	Республика Мордовия	15; 5
	Республика Татарстан	10; 5
	Удмуртская Республика	10; 5
	Пензенская область	15; 5
	Пермский край	15; 5
	Самарская область	15; 10
<i>Итого субъектов в группе</i>	8	
3 и более	Кировская область	15; 12; 9; 6
	Саратовская область	15; 7; 6; 5
	Ульяновская область	15; 10; 5
<i>Итого субъектов в группе</i>	3	

* Составлено автором по данным «Региональное законодательство». [Электронный ресурс] <<http://base.consultant.ru/regbase/>>

**Группировка регионов в зависимости от количества налогов,
по которым предоставлены льготы***

Признак	Субъект ПФО
Предоставляют льготы по всем налогам	Удмуртская Республика
	Кировская область
	Пензенская область
	Ульяновская область
	<i>Итого субъектов в группе</i>
Предоставляют льготы по 6 налогам	Республика Татарстан
	Чувашская Республика
	Оренбургская область
	Пермский край
	Самарская область
	Саратовская область
<i>Итого субъектов в группе</i>	6
Предоставляют льготы по 5 налогам	Республика Марий-Эл
	Нижегородская область
<i>Итого субъектов в группе</i>	2
Предоставляют льготы по 1–4 налогам	Республика Башкортостан
	Республика Мордовия
<i>Итого субъектов в группе</i>	2

* Составлено автором.

Уровень налоговой конкуренции на 1 человека в 2012 году (тыс. руб./1 чел.)*

Субъект РФ	Выпадающие доходы, тыс. руб.							Численность населения, тыс. чел.	Уровень налоговой конкуренции на 1 чел.
	Налог на прибыль организаций	Налог на имущество организаций	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц	Земельный налог	УСН	Итого выпадающих доходов		
Республика Башкортостан	0	2 503 035	455 098	994	2 201 006	79 497	5 239 630	4064	1,29
Республика Марий-Эл	8110	240 352	153 091	27	60 762	47 454	509 796	692	0,74
Республика Мордовия	40 999	2 012 361	5816	0	2 070	17 093	2 078 339	825	2,52
Республика Татарстан	511 723	6 131 877	39 308	185	1 509 682	512 578	8 705 353	3803	2,29
Удмуртская Республика	66 206	199 957	26 211	2144	183 969	301 601	780 088	1518	0,51
Чувашская Республика	4399	707 327	27 638	41	688 163	82 292	1 509 860	1247	1,21
Кировская область	74	599 613	70 979	2048	34 233	23 026	729 973	1328	0,55
Нижегородская область	314 908	2 531 275	203 010	24 833	482 929	0	3 556 955	3297	1,08
Оренбургская область	3 434 996	1 296 909	179 693	1388	308 545	221 214	5 442 745	2024	2,69

Таблица (продолжение)

Субъект РФ	Выпадающие доходы, тыс. руб.							Численность населения, тыс. чел.	Уровень налоговой конкуренции на 1 чел.
	Налог на прибыль организаций	Налог на имущество организаций	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц	Земельный налог	УСН	Итого выпадающих доходов		
Пензенская область	85 469	79 444	2132	0	25 206	6361	198 612	1377	0,14
Пермский край	5 251 902	2 460 884	49 003	923	44 401	11 559	7 818 672	2631	2,97
Самарская область	1 902 002	1 611 496	115 239	4103	232 499	20 915	3 886 254	3214	1,21
Саратовская область	306	1 324 397	39 102	2354	313 258	1234	1 680 651	2509	0,67
Ульяновская область	38 186	402 607	12 730	6	116 564	60 571	630 664	1282	0,49

* Составлено автором по данным форм статистической налоговой отчетности. [Электронный ресурс] <www.nalog.ru> и данным социально-экономических показателей регионов России. [Электронный ресурс] <www.gks.ru>

Коэффициенты эластичности выпадающих доходов по отдельным налогам от ВРП в 2012 году*

Субъект РФ	Налог на прибыль организаций	Налог на имущество организаций	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц	Земельный налог	УСН	Итого выпадающих доходов
Республика Башкортостан	–**	–0,04	1,69	3,81	–2,86	9,02	–1,12
Республика Марий-Эл	–6,32	1,14	1,25	20,23	2,37	3,05	1,11
Республика Мордовия	–1,47	2,81	–0,67	–*	–2,1	–0,45	2,6
Республика Татарстан	18,49	–1,41	0,22	–2,07	1,72	1,88	–0,45
Удмуртская Республика	9,09	–26,49	–1,55	13,86	–3,35	14,47	–17,15
Чувашская Республика	–1,03	0,96	1,27	–2,43	2,05	1,61	1,45
Кировская область	0,23	–8	–1,92	69,97	–12,76	1,42	–7,94
Нижегородская область	–22,58	12,47	1,61	–3,61	–1,56	–28,33	–3,45
Оренбургская область	2,00	–0,4	–3,13	26,57	–8,39	3,63	0,23
Пензенская область	7,30	1021,48	–5,06	–**	0,1	14,06	20,94

Таблица (продолжение)

Субъект РФ	Налог на прибыль организаций	Налог на имущество организаций	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц	Земельный налог	УСН	Итого выпадающих доходов
Пермский край	-9,78	3,13	1,79	1,66	1,83	1,68	-7,29
Самарская область	-2,30	0,97	0,43	-0,47	-1,9	-1,19	-1,17
Саратовская область	9,49	-4,05	-7,52	-3,45	6,29	-16,47	-3,66
Ульяновская область	1122,96	-15,26	2,16	-**	-4,22	1,94	-12,86

* Составлено автором по данным форм статистической налоговой отчетности. [Электронный ресурс] <www.nalog.ru> и данным социально-экономических показателей регионов России. [Электронный ресурс] <www.gks.ru>

** Невозможно рассчитать темпы роста выпадающих доходов ввиду их отсутствия в анализируемом периоде.

Криничная Ю.О.

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Никитина О.А., д.э.н., профессор – научный руководитель

**СОЗДАНИЕ БЕЗБАРЬЕРНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ
И ДОСТУПНЫЙ ТУРИЗМ ДЛЯ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ
С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

**1. Оценка концептуальных подходов к формированию
безбарьерной городской среды для молодых людей
с ограниченными возможностями в Финляндии и России**

В европейской практике уже на протяжении ряда лет активно решается вопрос о создании безбарьерной, т. е. «доступной» городской среды для лиц с ограниченными возможностями с целью их активного включения в такие сферы общественной жизни, как образование, трудовая деятельность, путешествия. Кроме того, возможности самообслуживания, самообеспечения и поддержки их семейной и социальной значимости в обществе в первую очередь зависят от того, насколько городская среда и объекты транспортной, жилищно-коммунальной, социальной, рекреационно-досуговой, физкультурно-оздоровительной инфраструктуры отвечают требованию «доступно и удобно для всех».

Вопрос создания безбарьерной среды в России сегодня обсуждается на правительственном уровне. Утверждена Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011–2015 годы [6], которая направлена на формирование условий беспрепятственного доступа к приоритетным объектам и услугам для инвалидов. Однако сравнительный анализ целевых индикаторов и показателей программы, например, с аналогичной программой «Северной социальной политики» в отношении людей с ограниченными возможностями, проводимой в Финляндии [10], позволяет, к сожалению, говорить, о демонстративно формальном характере «доступности среды» для лиц с ограниченными возможностями в России (табл. 1). Разница концептуальных подходов к формированию безбарьерной среды в России и Финляндии очевидна: незначительное число объективных показателей по оценке безбарьерной среды в Финляндии связано с тем, что в основе концепции «доступной среды» лежит принцип доступности всего городского пространства и всех объектов инфраструктуры, а в России концепция формирования

«доступной среды» для инвалидов и маломобильных граждан ограничивается только частью «приоритетных» городских объектов. Особенно важно, что результатами мер (индикаторами «Северной социальной политики», проводимой в Финляндии) по формированию безбарьерной среды для лиц с ограниченными возможностями являются субъективные оценки самих инвалидов: «удовлетворенность жизнью», «субъективное благополучие», «самооценка здоровья», «возможность к творческому развитию» и др.

Таблица 1

**Сравнительный анализ концептуальных подходов
к формированию безбарьерной среды в Финляндии и России**

Индикаторы	Краткая характеристика индикаторов социальных программ
Финляндия	
Субъективные показатели	Мониторинг индикаторов программы проводится среди лиц с ограниченными возможностями: <ul style="list-style-type: none"> – оценка психологического климата в стране по отношению к инвалидам; – оценка экономических условий жизни инвалидов; – частота социальных встреч с друзьями, родственниками, коллегами; – участие в общественной жизни; – наличие оплачиваемой работы в возрасте до 65 лет; – возможность ведения самостоятельного домашнего хозяйства; – согласованность в социальной политике и законодательстве
Объективные показатели	Доля инвалидов живущих самостоятельно (Программа «Независимое проживание»)
Россия	
Субъективные показатели	– доля инвалидов, положительно оценивающих уровень доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности;
	– доля инвалидов, положительно оценивающих отношение населения к проблемам инвалидов
Объективные показатели	– доля приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов, нанесенных на карту доступности субъекта РФ;
	– доля доступных для инвалидов и других приоритетных объектов социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры в общем количестве приоритетных объектов в субъекте РФ

Индикаторы	Краткая характеристика индикаторов социальных программ
	<ul style="list-style-type: none"> – доля объектов социальной инфраструктуры, на которые сформированы паспорта доступности, среди общего количества объектов социальной инфраструктуры в субъекте РФ; – доля парка подвижного состава автомобильного и городского наземного электрического транспорта общего пользования, оборудованного для перевозки инвалидов в субъекте РФ; – доля учреждений профессионального образования, в которых сформирована универсальная безбарьерная среда, в общем количестве учреждений профессионального образования

Таким образом, только формирование действительно безбарьерной среды для инвалидов как жителей, так и гостей города Санкт-Петербурга, должно обеспечиваться множеством субъективных и объективных социальных показателей. Поэтому полагаем, что вопросы создания безбарьерной среды для инвалидов в целях свободного передвижения, активного участия в туристской и культурной жизни Санкт-Петербурга должны найти принципиальное отражение в разрабатываемой сегодня концепции и стратегии молодежной политики в сфере молодежного туризма Санкт-Петербурга.

2. Доступный молодежный туризм и возможности его развития в Санкт-Петербурге

В российских СМИ неоднократно поднимались вопросы негативного отношения в обществе к молодым активным инвалидам (инвалидов-колясочников не пустили в самолет, развлекательный клуб, ресторан и т. п.) и Санкт-Петербург не стал исключением. Опыт создания социального такси для инвалидов в Северной столице также не позволяет говорить о решении проблемы безбарьерной среды для «маломобильных граждан». В городе всего 2 специализированные машины на 12 тысяч инвалидов-колясочников [1]. Кроме того, за 6 лет работы службы «Социального такси» в Санкт-Петербурге постепенно были исключены из перечня социально значимых объектов, куда инвалидов могли привезти за бюджетный счет, многие культурные учреждения, кинотеатры, развлекательные центры [5].

Покупка личного автотранспорта или аренда специального автотранспорта для молодых инвалидов-колясочников могли бы отчасти решить проблемы их свободного передвижения для посещения музеев, выставок, кинотеатров, обучения, активного общения вне стен квартиры, но, как правило, у этой категории граждан очень небольшие источники доходов, а специальные государственные программы по обеспечению инвалидов автомобильными спецсредствами или льготное кредитование инвалидов-колясочников для покупки специальных автомобилей с ручным управлением отсутствуют.

В то же время в европейских странах, где процент инвалидов намного выше, чем в России (рассчитывается по отношению к численности населения в стране) [10], проблемы доступности среды для лиц с ограниченными возможностями практически решены. В метро, подземных переходах, на железнодорожных станциях наряду с эскалаторами имеются лифты, поручни, подъемники, специальные проходы без турникетов, обеспечивающие свободный вход. Более того, основная цель социальных программ по доступности среды – это повышение самостоятельности жизнеобеспечения, возможность работы, беспрепятственная транспортная и городская среда.

В России только в июне 2013 года введена норма закона о том, что туроператоры и перевозчики не вправе требовать от инвалидов документы, подтверждающие состояние их здоровья. Более того, в соответствии с Федеральными авиационными правилами (ФАП) авиаперевозчики теперь обязаны оказывать дополнительные услуги инвалидам.

Проблема включения молодежи с ограниченными возможностями в активную туристскую деятельность сегодня в России активно обсуждается в профессиональном туристском сообществе. Большинство представителей турбизнеса считают организацию туров доступного туризма финансово нерентабельными проектами в силу того, что сумма обязательных инвестиций всегда будет выше по сравнению с массовыми направлениями туризма.

Например, экскурсионный автобус для перевозки туристов-колясочников стоит в среднем дороже на 500 тыс. рублей обычного туристического автобуса [9]. В массовых экскурсионных турах себестоимость турпродукта всегда можно снизить за счет увеличения числа туристов в группе. В случае экскурсионного обслуживания инвалидов-колясочников число туристов в группе всегда ограничено, наиболее комфортные группы для самих туристов и экскурсоводов следует формировать из 2–4 человек.

Сегодня профессиональное туристское сообщество в России признает, что для россиян с ограниченными физическими возможностями доступны все индивидуальные виды отдыха и туризма, в первую очередь в зарубежных дестинациях. На сайтах многих туроператоров можно найти не только информацию об отелях с номерами для инвалидов-колясочников, но и предложения готовых туров для инвалидов с посещением многих европейских туристских центров, таких как Барселона, Берлин, Рим, Париж.

Развитие доступного туризма в Европе в первую очередь связано с «социальным предпринимательством» на основе специальных государственных преференций или в форме государственно-частного партнерства. Например в Испании, государственная поддержка компаниям, занимающимся созданием безбарьерной среды для инвалидов, выражается в предоставлении беспроцентных кредитов для развития, модернизации или строительства материальных объектов. Так, в Барселоне (столице Каталонии) на основе этого механизма начиная с 2007 г. за 5 лет созданы полностью приспособленные для нужд маломобильных гостей 24 «зеленые зоны». Адаптированы практически все важные и необходимые объекты для туристов-инвалидов – от аэропорта до многокилометровых пляжей, включая развлекательные зоны. Например для инвалидов-колясочников, доступны такие виды экстремального туризма, как катание на воздушных шарах, посещение горнолыжного курорта Мармолина, к трассам которого можно подъехать на специальной ленте или особом лифте. Многие рестораны в Каталонии разрабатывают специальные меню для лиц с различными заболеваниями (например, для диабетиков), большинство музеев Барселоны адаптированы к посещению не только «маломобильных» туристов, но также туристов слабовидящих и слабослышащих: экспонаты и схемы этажей дублируются макетами, в помещениях – световые аудиогиды [7].

В Германии абсолютно все строящиеся сейчас объекты городской инфраструктуры адаптированы для людей с ограниченными физическими возможностями.

Во Франции в рамках программы модернизации общественного транспорта и дорог страны предусмотрено, что уже к 2015 году все здания, общественный транспорт и дороги во Франции должны быть доступны для маломобильных групп населения; то, что нельзя адаптировать, подлежит замене или реконструкции; архитекторы в обязательном порядке будут проходить обучение по доступности среды [7].

Отметим, что реализуемая сегодня «Программа развития Санкт-Петербурга как туристского центра на 2011–2016 годы» рассматривает формирование доступной среды для инвалидов как одно из направлений развития города [8]. Например, предусмотрено экономическое стимулирование туроператоров и турагентов, осуществляющих экскурсионное обслуживание, разработку туристских маршрутов с использованием объектов достопримечательностей, которые доступны для инвалидов, передвигающихся на креслах-колясках. В качестве механизма реализации этого направления предполагается предоставление на конкурсной основе субсидий юридическим лицам в целях возмещения затрат в связи с реализацией специальных туристских и экскурсионных программ для лиц с ограниченными возможностями [8].

Таким образом, в первую очередь в Санкт-Петербурге планируется разработка туристских и экскурсионных маршрутов только на основе объектов, которые уже оснащены необходимым оборудованием для приема групп инвалидов. Однако в Программе не предусмотрено создание или модернизация объектов инфраструктуры туризма и культуры (особенно музейных объектов), а также поддержка юридических лиц, занимающихся созданием безбарьерной среды для инвалидов на этих объектах.

Известно, что подавляющее большинство музеев Санкт-Петербурга располагаются в исторических зданиях. Это накладывает дополнительные финансовые затраты для обеспечения условий посещения инвалидами многоэтажных (многоуровневых) зданий, требующих установки подъемников и лифтов. Объекты культуры, расположенные в исторических и мемориальных зданиях Санкт-Петербурга, за редким исключением музеев «первой величины» (например, Государственный Эрмитаж, Русский музей), предоставляют весьма ограниченный спектр условий доступности для инвалидов [3].

Оценка доступности музейных объектов Санкт-Петербурга для инвалидов, проведенная в рамках проекта «Социальный навигатор», показала, что основное количество объектов может быть оценено как не удовлетворяющее условиям доступности для инвалидов: 40 музеев (64,5 %) располагаются в диапазоне 20–40 % значений сводного индекса доступности. При этом 9,7 % музеев выборки (6 из 62 объектов) показали результаты сводного индекса доступности 20 % и менее [3].

Таким образом, концепция развития молодежного туризма должна охватывать не только вопросы поддержки и стимулирования массового

молодежного туризма в Санкт-Петербурге, но решать вопросы доступности молодежного туризма для маломобильных молодых людей как местных жителей, так и гостей города.

3. Социальный проект организации фестиваля «Творчество без границ» для маломобильных молодых людей – жителей города и гостей Санкт-Петербурга

1. Название проекта: Фестиваль «Творчество без границ» для маломобильных молодых людей, молодежи с ограниченными возможностями.

2. Территория реализации проекта: Ленинградская область, Санкт-Петербург.

3. Краткое описание проекта.

Цель проекта: поддержка, развитие, обучение и показ возможностей и творческого потенциала маломобильных молодых людей, творческих организаций и коллективов молодежи с ограниченными возможностями, их активное вовлечение в культурную жизнь города, поиск талантливой молодежи и оказание дальнейшей поддержки для участия в конкурсах и фестивалях различного уровня, а также привлечение и объединение молодых активных людей с целью реализации социальных инициатив в Санкт-Петербурге.

Концепция проекта: создание «креативной среды» для молодых людей с ограниченными возможностями; предоставление творческих стимулов для учебы, работы и жизни и раскрытия своего творческого потенциала; формирование «креативного человека» способного заявить о себе и о своих талантах и успехах.

Основными творческими направлениями фестиваля выбраны следующие:

- музыкальное,
- художественно-графическое,
- литературно-театральное,
- альтернативное творчество (компьютерный рисунок, аэрография, голография).

Участники фестиваля: школьники и студенты с ограниченными возможностями, желающие принять участие в фестивале (в порядке личной инициативы) или направляемые для участия в фестивале от образовательных учреждений, музыкальных, художественных молодежных организаций, подростковых и молодежных клубов, центров детско-

го творчества, культуры, творческих мастерских, секций, общественных организаций и т. п.

4. Социальные задачи, которые решает проект:

1. Развитие творческого потенциала детей и молодежи с ограниченными возможностями, представление возможностей творческого самовыражения.

2. Поддержка молодых талантов и содействие формированию старт-апов для талантливой молодежи с ограниченными возможностями путем привлечения фандрайзеров и экспертов из профессионального сообщества.

3. Вовлечение молодых активных людей с целью реализации социальных инициатив по обеспечению безбарьерной городской туристской среды для молодых людей с ограниченными возможностями в Санкт-Петербурге.

5. Целевые группы, на которые направлен проект: Молодые люди с ограниченными возможностями.

6. Бизнес-идея проекта.

Фестиваль «Творчество без границ» для маломобильных молодых людей и молодежи с ограниченными возможностями будет ежегодным мероприятием. Бизнес-идея проекта предполагает вовлечение других регионов России путем создания сетевого проекта «Творчество без границ» на основе договора коммерческой концессии.

7. Основные мероприятия по проекту:

Наименование мероприятия	Требования и критерии к мероприятию
1. Разработка сценария фестиваля «Творчество без границ».	В зависимости от направлений творческого фестиваля: -музыкальное,
2. Разработка информационного письма-приглашения для участия в фестивале	-художественно-графическое, -литературно-театральное, -альтернативное творчество (компьютерный рисунок, аэрография, голография)
3. Определение состава оргкомитета фестиваля	Необходимо согласовать полномочия и организационно-распорядительные функции каждого члена оргкомитета
4. Поиск площадки для проведения фестиваля	Площадка (прилегающая территория, сцена, необходимые конструкции и т. д.) должна обеспечивать удобную транспортную доступность и комфортное пребывание на фестивале маломобильных молодых людей

Наименование мероприятия	Требования и критерии к мероприятию
5. Определить перечень необходимых технических средств для проведения фестиваля	Перечень технических средств разрабатывается и согласовывается в зависимости от направлений творческого фестиваля (музыкальное сопровождение, видеосопровождение и др.)
6. Определить предполагаемое количество участников в фестивале и зрителей	Подготовить пакет документов (в том числе Уведомление о проведении мероприятия в Санкт-Петербурге) для согласования массового мероприятия в соответствии с законодательством СПб
7. Привлечение волонтеров к организации и проведению фестиваля	Привлечение волонтеров из числа студенческой молодежи из вузов Санкт-Петербурга
8. Разработка сценариев проведения промо-акций фестиваля, определение площадок для проведения промо-акций, разработка информационно-рекламных материалов	Сценарии промо-акций разрабатываются отдельно по каждому направлению фестиваля, могут включать совместные молодежные флэш-мобы участников и волонтеров фестиваля; информационные материалы должны включать афиши участников, баннеры, листовки, флаеры и др.
9. Привлечение организаций, способных содействовать и поддерживать проведение фестиваля	Разработка договора публичной оферты по содействию и поддержанию проведения фестиваля «Творчество без границ»
10. Разработка и публикация рекламных, информационных материалов и статей об участниках фестиваля в СМИ (медиапланирование)	Определить перечень СМИ, возможные условия сотрудничества и представления материалов (телевидение, радио, печатные и электронные издания)

8. Новизна решения социальной проблемы:

Фестиваль «Творчество без границ» создает благоприятные и упроощенные условия взаимодействия молодых людей с ограниченными возможностями с широким городским сообществом, т. к. музыка, поэзия, театральное искусство и другие виды творчества доступны и понятны всем жителям города, участникам и гостям фестиваля.

Фестиваль «Творчество без границ» будет способствовать творческому диалогу и решению проблемы стереотипов «снисходительного», порой дискриминационного отношения к людям с ограниченными возможностями, которые все еще сохраняются в нашем обществе.

Фестиваль «Творчество без границ» формирует креативное пространство для активных дискуссий и обмена мнениями, прежде всего между творческими людьми (а не просто людьми с ограниченными возможностями), которые впоследствии смогут реализовать свои творческие амбиции и представить свои работы на таких креативных площадках в Санкт-Петербурге, как проект «Этажи», проект «Ткачи» и других площадках.

9. Существует ли возможность тиражирования бизнес-модели в другом регионе РФ?

Да.

10. Возможности привлечения партнеров из бизнес-сообщества для реализации проекта?

Проект имеет широкие возможности для привлечения партнеров. Возможные партнеры указаны в пункте 15.

11. Результаты, ожидаемые от реализации проекта, социальные показатели:

- разработана специальная программа фестиваля;
- удовлетворенность целевой группы;
- привлечение внимания населения к созданию безбарьерной доступной среды для маломобильного населения;
- возможность проведения фестиваля как ежегодного и сетевого фестивального проекта;
- вовлечение местного сообщества в решение проблем в сфере повышения качества жизни людей с ограниченными возможностями.

12. Срок реализации проекта: 1 год.

13. Расчетный бюджет проекта в рублях:

Статьи расходов по проекту	Сумма, тыс. руб.
Расходы на аренду, благоустройство площадки, техническое оснащение, монтаж и демонтаж оборудования	150
Транспортные расходы (аренда автобусов для участников и гостей фестиваля)	40
Экскурсионное обслуживание участников и гостей фестиваля	40
Рекламные, информационные материалы и маркетинговые мероприятия	120

Статьи расходов по проекту	Сумма, тыс. руб.
Расходы на информационно-консультационный офис (телефон, интернет, расходные материалы (бумага, картриджи), прием заявок, рассылка информационных писем, помощь в оформлении заявок, отбор участников, контроль за ходом подготовки фестиваля)	45
Итого	395

14. Финансовые партнеры:

- партнеры из числа региональных или муниципальных органов власти: Комитет по культуре, Комитет по физической культуре и спорту, Комитет по молодежной политике и взаимодействию с общественными организациями (Санкт-Петербург);
- партнеры из числа некоммерческих организаций (фонды, НКО и др.);
- Санкт-Петербургская общественная организация по социальной защите инвалидов и содействию в трудоустройстве «Верба»;
- Санкт-Петербургская ассоциация общественных объединений родителей детей-инвалидов (ГАООРДИ);
- Санкт-Петербургская городская организация общественной организации «Всероссийское общество инвалидов» (ВОИ);
- молодежная коллегия Санкт-Петербурга, действующая на постоянной основе как коллегиальный совещательный орган при губернаторе Санкт-Петербурга.

15. Возможные источники финансирования социального проекта:

1. Конкурсы на финансирование проектов для объектов малого предпринимательства (администрация Санкт-Петербурга).

2. Конкурсы проектов «Социальный предприниматель» (фонд «Наше будущее») (финансирование осуществляется в форме беспроцентного целевого займа (возвратное финансирование) в сумме от 500 тыс. руб. до 5 млн руб.).

3. Конкурс благотворительного фонда В. Потанина: волонтерские проекты (грантовый фонд на 1 социальный проект – 2 000 000 рублей);

4. Софинансирование в форме государственно-частного партнерства в рамках государственной программы «Доступная среда» на 2011–2015 гг.

5. Софинансирование в форме государственно-частного партнерства в рамках Программы развития Санкт-Петербурга как туристского центра на 2011–2016 гг.

6. Софинансирование в рамках разрабатываемых стратегий молодежной политики на 2014–2018 гг. в Санкт-Петербурге и программы «Развитие молодежного туризма в Санкт-Петербурге на 2014–2018 гг.» (I Петербургский международный молодежный форум, Санкт-Петербург, 25.11. 2013).

16. Предполагаемая коммерческая составляющая проекта:

1. Создание сетевого проекта фестиваль «Творчество без границ» для маломобильных молодых людей и молодежи с ограниченными возможностями.

2. Передавать право использования материалов проекта фестиваля «Творчество без границ» в другие регионы по договору коммерческой концессии.

Заключение

Социальная интеграция молодых людей с ограниченными возможностями должна идти по пути действительного сокращения различных форм социальной дискриминации и неравенства в обществе и должна сочетать в себе комбинированные меры, которые дополняют и усиливают друг друга в различных областях (доступный отдых и туризм, творческое развитие личности, социальная защита, образование, занятость, окружающая среда, здравоохранение и т. д.).

В работе проведен сравнительный анализ и выявлена разница в концептуальных подходах формирования безбарьерной городской среды для молодых людей с ограниченными возможностями на примере России и Финляндии, изучены примеры международной практики по решению проблемы реализации программ «доступного туризма» и включения молодежи с ограниченными возможностями в активную туристскую деятельность.

В работе предложен социальный предпринимательский проект: фестиваль «Творчество без границ» для маломобильных молодых людей, молодежи с ограниченными возможностями.

Социальный проект Фестиваль «Творчество без границ» создает благоприятные и упрощенные условия взаимодействия молодых людей с ограниченными возможностями с широким городским сообществом, т. к. музыка, поэзия, театральное искусство и другие виды альтернативного творчества доступны и понятны всем жителям города, участникам и гостям фестиваля.

Предлагаемый проект фестиваль «Творчество без границ» будет способствовать формированию креативного пространства для активных дискуссий и обмена мнениями прежде всего между творческими людьми (а не просто людьми с ограниченными возможностями), которые впоследствии смогут реализовать свои творческие амбиции и представить свои работы на таких креативных площадках в Санкт-Петербурге, как проект «Этажи», проект «Ткачи» и других площадках.

Полагаем, что вопросы создания безбарьерной среды для инвалидов в целях свободного передвижения, активного участия в туристской и культурной жизни Санкт-Петербурга должны найти принципиальное отражение в разрабатываемой сегодня концепции и стратегии молодежной политики в сфере молодежного туризма Санкт-Петербурга.

ЛИТЕРАТУРА

1. А социальное ли такси в Петербурге? / Санкт-Петербург.ру. Городской новостной портал [Электронный ресурс] <<http://saint-petersburg.ru/m/319995/>>
2. Колясочники в городе: стратегия борьбы/ Балтинфо. Балтийское информационное агентство. [Электронный ресурс]_<<http://www.baltinfo.ru/2013/06/24/Kolyasochniki-v-borbe-za-Dostupnuyu-sredu-362806>>
3. *Лунатова И.И.* Основные результаты оценки доступности музеев Санкт-Петербурга для различных групп населения // Культурные лаборатории. РИА НОВОСТИ. [Электронный ресурс] <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/Piter_museums_resuts.pdf>
4. Метрополитен объявил войну колясочникам // [Электронный ресурс] <<http://sanktpeterburg.bezformata.ru/listnews/metropoliten-obyavil-vojnu-invalidam/883663/>>
5. Питерских инвалидов-колясочников лишили поездок в кино / Известия 11 марта 2013 года. [Электронный ресурс] <<http://izvestia.ru/news/546435>>
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 марта 2011 г. № 175 «О государственной программе Российской Федерации „Доступная среда” на 2011–2015 годы».
7. Почему инвалиды мало путешествуют или Проблемы доступного туризма. [Электронный ресурс] <http://www.eto-nso.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=5277&catid=36&Itemid=85>

8. Программа развития Санкт-Петербурга как туристского центра на 2011–2016 годы / Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 7 июня 2011 года № 732.

9. Туризм для инвалидов: бизнес, который не кормит / Фонд наше будущее / [Электронный ресурс] <<http://www.nb-fund.ru/about-us/media-about-us/turizm-dlya-invalidov-biznes-kotoryu-ne-kormit.html>>

10. Disability in Europe: Survey /Eurostat, 2009.

Куркович Н.В.

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор – научный руководитель

КЛУБОК ПРОТИВОРЕЧИЙ В СИРИИ

Введение

Сложившаяся ситуация в Сирии – одна из самых актуальных проблем в настоящее время. Многие люди тщательно следят за новостями, одни постоянно спорят, пытаясь предугадать, чем же закончится этот вспыхнувший конфликт, другие уже задумываются над тем, чтобы нанести удар в самый центр государственного управления потенциальных «оккупантов», тем самым разрушить всю экономику изнутри и нанести непоправимый вред государству в целом.

Цель исследования. Провести анализ проблем в Сирии.

Задачи исследования. Для реализации поставленной цели следует решить следующие задачи: *во-первых*, провести анализ экономики Сирии на сегодняшний день, *во-вторых*, проанализировать мнения Б. Обамы, В. Путина, В. Муаллема и других глав государств, *в-третьих*, необходимо определить последствия атаки на арабскую страну.

Объект исследования. Сложившаяся ситуация в Сирии. Последствия гражданской войны и применения химоружия 21 августа 2013 года в пригороде Дамаска.

Предмет исследования. Пути разрешения конфликта между США, Сирией и Россией.

1. Назад в каменный век

Война в Сирии – это самый кровавый конфликт в мире за последние десятилетия, она унесла сотни тысяч жизней. Однако есть потери и иного рода – это разрушение экономики. По оценкам экспертов, из-за вооруженного противоречия, начавшегося в 2011 году и продолжающегося по сей день, экономика страны будет восстанавливаться в течение 25 лет. На данный момент почти каждая отрасль экономики Сирии находится в разрушенном состоянии.

Не процветала сирийская экономика и до начала гражданской войны. В 2010 году по ВВП на душу населения Сирия уступала каждой соседствующей стране, за исключением только Ирака. Государство предпринимало попытки по развитию промышленности, но успеха в плане экспорта продукции за рубеж так и не удалось достигнуть, а следовательно, более половины производственного сектора уходило на внутренние потребности страны.

Сирия довольно-таки богата нефтью, как и большинство стран в данном регионе. Но она не настолько богата, чтобы достичь уровня жизни, как в Катаре или эмирате Абу-Даби. Благодаря открытию месторождений около Дейр-эз-Зора на восточной части страны Сирия обеспечила себя углеводородами и наладила поставки их излишков за рубеж. В результате экономика Сирии довольно-таки быстро превратилась в нефтяную экономику, нефть ежегодно приносила государству чуть меньше четверти доходов бюджета. Но сложившаяся ситуация никак не повлияла на экспорт, он все также был невелик и составлял примерно 150 тыс. баррелей в сутки – так это в 18 раз меньше, чем, к примеру, в Кувейте, хотя население Кувейта составляет примерно 1/8 от сирийского.

В любом случае, несмотря на рост нефтедобычи, сельское хозяйство является главной отраслью экономики Сирии. Большая часть плодородных земель находится в частных руках, преобладает мелкое фермерство, важная составляющая экспорта – продукты питания. Резюмируя, можно сказать, что аграрный сектор успешен.

Начавшаяся в 2011 году война превратила Сирию почти в самую бедствующую страну. Оценки убытков, понесенных в результате вооруженного конфликта, довольно-таки сильно разнятся, но при любом раскладе можно заявить об экономической катастрофе.

По оценке Кадри Джамалия (вице-премьера правительства страны), общий ущерб от войны равен 100 млрд дол., что на текущий момент со-

ставляет примерно два ВВП государства. Согласно оценке Сирийского центра политических исследований, объем ВВП в 2011 году упал на 35 %, а в 2012 году вновь сократился еще на 18 %. Нетрудно понять, что если не остановить этот конфликт, то ВВП будет сокращаться и дальше. Также стоит учесть тот факт, что около 5100 дол. приходилось на душу населения в последний мирный год (паритет покупательной способности взят во внимание), а вот по итогам 2013 года уже будет приходиться примерно 2200–2300 дол. [1, с. 144].

Последствием войны стало резкое обесценивание национальной валюты. В течение одного года курс фунта (сирийского) к доллару упал больше, чем на 300 % [1, с. 144].

Не очень радостная ситуация сложилась и в отдельных секторах экономики. После начала конфликта нефтедобыча упала приблизительно на 100 тыс. баррелей в день. Исходя из этого, уменьшились международные резервы. До войны международные резервы составляли 17 млрд дол. (приблизительно 20 % от ВВП, практически так же и в России), а сейчас данная сумма снизилась до 4,5 млрд дол.

На данный момент все поступающие денежные средства расходуются исключительно на военные нужды. Особенно это касается отрядов оппозиции, которые сумели захватить часть нефтепромыслов. В итоге получается так, что немногочисленные остатки реальной экономики, старающиеся хоть каким-то образом функционировать, не обращая внимания на различные потрясения, питают саму войну, следовательно положение все больше ухудшается.

Катастрофична ситуация и с инфраструктурой. Десятки городов и сел стали практически непригодны для жизни, а также огромное число мостов, дорог и сотни километров железнодорожных путей оказались разрушенными. Восстановление дорог происходит исключительно ради удовлетворения каких-либо военных нужд, т. к. общий объем инвестиций резко сократился. В том числе государственные капитальные расходы сократились на 75 %, а частные – на 81 %. Таким образом, все разрушенное восстанавливается лишь в определенных местах, где не проходят полномасштабные военные действия.

Также понесла потери и система здравоохранения: из-за массовых разрушений количество поликлиник по всей стране сократилось почти на 1/3. А с образованием дело обстоит гораздо хуже: после начала войны в школы стало ходить меньше половины учеников. Вполне возможно, что затягивание данного конфликта приведет к возрождению фено-

мена массовой неграмотности, который был почти полностью преодолен в предыдущие десятилетия.

Очевидно, что если дети не посещают школу, то и взрослые не ходят на работу. Число рабочих мест, которые люди потеряли с начала вооруженного конфликта, составило 2,4 млн человек при общем-то населении Сирии – 22,5 млн человек. Безработица выросла в 4 раза, составив почти до половины численности экономически активного населения. Отсутствие рабочих мест, обвал национальной валюты и неплатежи, в конце концов, привели к тому, что сирийцы, оставшиеся в стране, вынуждены питаться чем придется.

Абдалла ад-Дардари, бывший вице-премьер Сирии по экономическим вопросам, сообщил, что ущерб, нанесенный экономике Сирии за 2 года гражданской войны, может достигать 80 млрд дол. По словам Абдалла ад-Дардари: «Если война не прекратится в ближайшее время, то спасти страну будет практически невозможно. Если же конфликт прекратится сейчас, тогда мы еще сможем спасти государство, его экономику, единство, общество и суверенитет» [2, с. 144].

Эксперты подсчитали, что на полное восстановление Сирии, при условии, что война закончится в самое ближайшее время, потребуется примерно три десятилетия. Хотя интенсивность боевых действий начала спадать, не имеет смысла утверждать, что мир наступит через пару недель или месяцев. На данный момент ни правительство, ни повстанческие армии не смогут взять под контроль страну в целом.

Существует два варианта завершения данного вооруженного конфликта. Первый из них – примирение сторон, второй – победа одной из них. Но какой бы из двух вариантов ни воплотился в жизнь – возвращение к мирной жизни потребует невероятных усилий, потому что из войны Сирия выйдет должником, с огромными потерями в рынках сбыта, инфраструктуре и, конечно, человеческом капитале.

2. Сирия, Россия и спад американского господства

Россия не допустила дорогостоящего вторжения в Сирию, предложив передать все химоружие под контроль международных сил. В свою очередь, Сирия помогла воссоединиться России с Западом.

Многие современные западные наблюдатели сильно удивлены переменам, которые произошли с Россией, ведь, по их мнению, она из «стопора» международной политики превратилась в настоящую кон-

структивную силу, желающую работать вместе с Западом над достижением конкретной (общей) цели.

Дмитрий Тренин, председатель Московского центра Карнеги, заявил, что после распада СССР западная аристократия предполагала, что «Россия реформируется и станет младшим партнером США в вопросах мировой политики. Но вместо этого страна возродилась в форме авторитарного и категорически независимого государства» [3, с. 144].

Спустя двадцать лет после того, как распался СССР, Россия оказалась единственной страной в мире, которая свободно пошла на противостояние с США. Ослабление Америки, вымотанной двумя довольно затянувшимися войнами в Афганистане и Ираке, а также финансовым кризисом, способствует России в реализации ее политики.

Вооруженный конфликт в Сирии и недоразумение с применением химического оружия режимом Асада стали потрясающей возможностью для Путина. Дмитрий Тренин заявил, что Путин предлагает Америке скорректировать свою внешнюю политику, также он предлагает выход из сложной ситуации, в которой Обама оказался в результате своих действий в арабской стране... Путин понимает, что США гораздо сильнее России, но, тем не менее, требует диалога на равных. Он намерен использовать успешное разрешение конфликта в Сирии как способ достижения равноправия в отношениях России и Америки» [3, с. 144].

Ближайшее будущее неизвестно, но, как многие полагают, оно полно неприятностей, при этом ни одна из этих неприятностей не будет фатальной. Возможно, доллар США перестанет служить мировой резервной валютой, хотя, конечно, останется североамериканской валютой. Очевидно, что в таком случае страны прибегут к своим евро, рублям, юаням, динарам и боливарам. Америке следует снизить военные расходы до приемлемых, и тогда данное уменьшение иностранных военных баз поможет населению США пережить переход безболезненно.

Поддержка Россией Сирии подвергалась критике и высмеивалась. В то же время современные критики в западных СМИ демонстрировали уверенность, что Россия рано или поздно сдаст Сирию.

Россия не желала сдавать Сирию, и этому способствовал ряд причин. *Во-первых*, это союзник, *во-вторых*, геополитическая война проходит рядом с границами России, *в-третьих*, сирийские православные христиане, безусловно, доверяют России. Но основной причиной стало раздражение России американским своевољством. Россия считала, что такие значимые решения необходимо принимать Советом безопасности ООН, т. е. РФ не устраивала роль Америки как мирового арбитра.

Особенно недовольство русских против господства Запада активизировалось в июне 2013 года, когда рейс Аэрофлота доставил Эдварда Сноудена, бывшего сотрудника ЦРУ, из Пекина. Американцы задействовали весь спектр агентов в России, чтобы вернуть Сноудена назад. Но все попытки оказались тщетны – Сноудену было предоставлено временное убежище в России.

Стоит обратить внимание на то, что и Китай был на стороне Путина. Он наложил вето на антисирийскую резолюцию в Совбезе ООН и отправил в Средиземное море свои корабли. Вот почему Путин стоял не только за Россию, но и за весь евразийский континент.

Русская церковь, католики и все православные поддерживали Путина, они были едины в своей оппозиции американской кампании поддержки мятежников, истребляющих христиан. Папа, церкви Антиохии и Иерусалима назвали Путина защитником церкви. Папа почти грозил отлучить Франсуа Олланда, президента Франции, и эта скрытая угроза, как ни странно, подействовала. Путин получил двойное благословение, а такой поворот событий крайне редкий случай, ведь Путина поддерживали сразу две стороны – православные патриархи и сам Папа.

В период после сирийского противостояния Обама обратился к людям всего мира от имени американской «исключительности». Политика США – это «то, что делает Америку особой. То, что делает нас исключительными», – сказал он. Америка – страна Старого завета. В свою очередь, Путин говорил: «Чрезвычайно опасно поощрять людей считать себя исключительными. Мы все разные, но когда просим у Господа благословения, то не должны забывать, что он сделал нас равными». Теперь стало совершенно ясно, что это не только идеологическое, но еще и теологическое противостояние двух сторон [3, с. 144].

Америка базируется на теологии исключительности, на том, что они избраны. Россия, в свою очередь, страна Нового завета, она по-прежнему глубоко христианская, более того, отказ от избранности – это основополагающий принцип христианства.

Можно предположить, что страны, ведомые сильным духовенством, устойчивы перед губительным влиянием и лобби; тогда как страны без подобного духовенства, например Америка или Франция, сдаются перед таким влиянием и принимают незаконную интервенцию как норму.

3. Последствия атаки на арабскую страну

Журналисты The Washington Post предложили 10 причин, по которым стоит оставить Сирию в покое [4, с. 144].

1. Возможные жертвы среди мирного населения. Было бы горькой иронией, если бы США, стремясь наказать Башара Асада, президента Сирии, за применение химического оружия, уничтожили гораздо больше людей, чем злосчастная химическая атака 21 августа 2013 года.

2. Правительственные войска могут начать бойню в отместку за возможные удары. Как известно, цель удара по Сирии – ослабление силы Асада. Но как знать, быть может, данные удары спровоцируют асадовских сторонников, и они, в свою очередь, начнут куда более агрессивные попытки отстоять режим, тем самым уничтожат большое количество невинных людей.

3. Если и асадовские войска действительно применили химоружие в пригороде Дамаска, то, скорее всего, его смогут применить и после первых ударов США, так как Асаду уже нечего будет терять.

4. Удар по асадовскому режиму будет настолько незначительным, что Дамаск переживет его и еще больше укрепитя в своих позициях.

5. Существует правило «Поттери Барн»: если вы ломаете что-либо, вы это приобретаете. Даже после недолгого нападения на Сирию вряд ли можно будет сказать, что проблемы этой страны – это не проблемы США.

6. Безусловно, у Башара Асада есть свои союзники, например Иран и «Хезболла», и они смогут серьезно ответить за нанесенные сирийским властям удары.

7. Что произойдет с химоружием, находящимся в руках Асада, после того, как его режим будет свергнут? И где гарантия, что данные опасные вещества не попадут в руки террористов?

8. Ненависть повстанцев направлена на саму личность Башара Асада, но не факт, что следующий человек, который займет его место, окажется лучше своего преемника.

9. Американское вооруженное вмешательство может усугубить ситуацию с терроризмом. Вполне возможно, что власть в Сирии захватят люди из террористической организации «Фронт Аль-Нусра».

10. Немногочисленные ракетные удары спровоцируют серьезную войну в самом регионе, а затем конфликт выйдет за рамки Сирии. Более того, данная операция может потянуть за собой и наземное вторжение.

4. Обзор мнений

4.1. Проблемы Барака Обамы

Как известно, Барак Обама может действовать без одобрения конгресса. При этом наблюдается довольно негативное отношение к удару по Сирии в США, и это касается не только простых американцев, до 75 % которых выступают против военного вторжения, но и самого конгресса. Это самая низкая поддержка военной кампании с участием Америки за последние двадцать лет.

Около 200 конгрессменов из обеих партий подписали открытое письмо Барак Обама, в котором настоятельно потребовали, чтобы он, перед тем как наносить удар по Сирии, посоветовался с конгрессом. В итоге администрация Обамы начинает пропаганду предстоящих военных действий. Самым первым убеждать население начал президент, в одном из своих телеобращений к гражданам он заявил, что военная операция в Сирии отвечает национальным интересам Америки и что она не приведет к «новому Афганистану или Ираку».

Обама объявил следующее: «Мы не говорим об интервенции с неопределенным сроком. Это не будет новый Афганистан или Ирак. Не будет американской наземной военной операции. Любые действия, которые мы предпримем, будут ограничены в масштабах и времени и направлены на то, чтобы помешать правительству Сирии снова травить газом свой народ, уменьшить его возможности поступать подобным образом [5, стр. 144].

Он считает, что применение химоружия в Сирии 21 августа 2013 года вынуждает США действовать, ибо в противном случае такое оружие «может быть использовано еще не единожды». «Отравляющие вещества могут попасть в руки террористов, а некоторые страны сделают вывод, что сами могут применять подобное оружие ... Все это является серьезной угрозой нашей национальной безопасности. Мы не намерены втягивать США в очередную войну», – сказал Обама.

Также Обама подчеркнул, что «американский народ устал после десятилетия войны, хотя война в Ираке закончилась, а война в Афганистане подходит к концу, поэтому мы не пошлем наши войска на чужую войну», – констатировал Барак Обама.

4.2. Восстановление Сирии в интересах мировой экономики

Ни одно государство никогда не выиграет от того, что на его территории ведется вооруженное противостояние. Так, Сирия за два с половиной года (32 месяца) гражданской войны столкнулась с серьезными экономическими проблемами, которые отрицательно влияют на экономические процессы не только в самой стране, но и на всю мировую экономику. Сирии необходима помощь, иначе развивающийся негативный экономический фон в данной стране, в конечном счете, перейдет и на соседние, и не только, государства, вследствие чего они могут вмешаться в ситуацию, а это, в свою очередь, вызовет ослабление и нестабильность мировой экономики. До настоящего времени сирийский конфликт не имеет большого влияния на мировую экономику в целом только потому, что Сирия не обладает большим количеством энергоресурсов, которое так незаменимо в мировой экономике. В данном случае произошло столкновение больше политических, нежели экономических интересов, причем сразу нескольких государств.

Однако стоит учесть тот факт, что конфликт все-таки нарушил внешнеторговый оборот стран, так как нарушились каналы поставок. Динамика цены на нефть уже на протяжении длительного периода времени носит изменчивый характер вследствие опасения участия в сирийском конфликте Ирана и Саудовской Аравии, а также угрозы военного вмешательства США. Постоянное ожидание роста цен на нефть, с точки зрения глобального роста, играет довольно-таки негативную роль. Скачут нефтяные и фондовые котировки, а также валютные индексы.

Все мы знаем, что практически все военные конфликты, не считая кратковременного обогащения некоторых кругов, для мировой экономики кроме дестабилизации экономического роста и разрушений ничего не приносили. На сегодняшний день при высоком уровне глобализации мировая экономика особенно восприимчива к конфликту в Сирии.

4.3. Мнение министра иностранных дел Сирии – Валида Муаллема

По словам Валида Муаллема, сирийского дипломата и министра иностранных дел, 11 сентября 2001 года жители Нью-Йорка «обожглись огнем экстремизма и кровопролития таким же образом, как это происходит сейчас в Сирии». Некоторые из самых властных группировок повстанцев в сирийской гражданской войне придерживаются радикаль-

ной исламистской идеологии, но США и их союзники пытаются поддержать и укрепить более умеренные силы [6, с. 144].

«Война с террором – это не только сирийская война, – говорит Муаллем. – Однажды эти террористы вернутся в свои государства, и потом ни одно государство в мире не окажется защищенным от этого терроризма, который не признает ни границ, ни географии».

Эрин Пелтон, представитель миссии США в ООН, осудила сравнение войны в Сирии с атаками террористов 11 сентября и назвала их «столь же лицемерными, сколь и оскорбительными». «Ответ режима Асада на события, которые начались как мирные демонстрации, ввергли Сирию в кризис и привели к гибели более 100 тыс. человек, – сказала Пелтон. – Тот факт, что сирийский режим использовал химоружие против собственного народа и обстреливал госпитали, демонстрирует, что он использует те самые террористические методы, которые сегодня осуждает» [6, с. 144].

Сирия и Россия считают, что в газовой атаке 21 августа 2013 года виноваты повстанцы. По словам представителей США и их союзников, существует доказательство того, что за атакой стояло правительство Сирии. Под руководством шведского ученого Аке Сельстрема группа экспертов ООН по химоружию в сентябре 2013 года сообщила, что имеет некие доказательства использования химического вещества зарин в ракетной атаке 21 августа 2013 года в пригороде Дамаска. Однако эксперты не сообщили, кто именно стоял за этой атакой.

В ответ на это Муаллем подытожил: «Дамы и господа, это именно на нас была нацелена атака ядовитыми газами в Хан-аль-Асале недалеко от Алеппо».

5. Обама проиграл Путину в Сирии, но может победить в экономике

По мнению Кейти Макфарланд, бывшей сотрудницы министерства обороны США, аналитика Fox News по национальной безопасности, Обаме необходимо смириться с тем, что войну в Сирии он уже проиграл [7, с. 144].

Все чаще Чак Хейгел, министр обороны США, и Джон Керри, госсекретарь, стали говорить о военном ударе по Сирии, о том, какова его цель и что же произойдет дальше. Однако ни один из них не объяснил, каким образом данная атака воспрепятствует дальнейшему применению Асадом химоружия и, самое главное, на какие средства ее будут проводить, ведь в США планируется сокращение бюджета на оборону.

Вместо попыток решить сирийский вопрос Кейти Макфарланд предлагает президенту США «начать мыслить стратегически» и «сосредоточиться на более крупной войне». По ее мнению, Обама должен последовать примеру Джона Кеннеди. Отправив человека в космос, СССР потряс весь мир, в ответ в течение десяти лет Кеннеди впервые отправил человека на Луну. Кейти Макфарланд утверждает: «Вы должны приложить усилия, чтобы к концу вашего президентства Америка стала энергетически независимой, и чтобы к концу десятилетия она была крупнейшим поставщиком природного газа и нефти» [7, с. 144].

После того, как США обретет энергетическую независимость и станет хорошим конкурентом арабских экспортеров, это будет содействовать их финансовому обескровливанию, аналитик Fox News уверена: «У них не останется ни денег, ни времени на проведение опосредованных войн и поддержку террористов» [7, с. 144].

По мнению Макфарланд, Обаме следует поговорить с В. Путиным наедине, она считает, что необходимо объяснить ему, что, вполне возможно, сейчас экономика России на подъеме, но без американских технологий по добыче нефти и природного газа и иностранных вложений она рухнет всего за несколько лет.

Макфарланд предлагает поставить Путина перед выбором: либо США и Россия зарывают топор войны и сообща решают проблемы Сирии, Ирана и многие другие международные вопросы, либо их разногласия продолжатся. И тогда Америка приложит немалые усилия к разорению России.

Заключение

Вышеизложенный материал подтверждает, что данная тема довольно актуальна, проанализировав его, можно сделать следующие выводы:

1. Башар Асад подписал декрет о вступлении Сирии в Организацию по запрещению химоружия.
2. Весь химический арсенал, вывезенный из Сирии, предложено уничтожить на буровой установке или корабле в международных водах. Согласно решению, все химоружие из страны должно быть вывезено до 5 февраля 2014 года.
3. США так и не нашли страну, которая согласилась бы утилизировать сирийское химоружие, поэтому сейчас они рассматривают воз-

возможность погрузки компонентов на баржу, на которой впоследствии они могут быть сожжены или растворены в воде.

4. *New York Times* сообщил, что в соответствии с одним из нескольких планов, наиболее опасные прекурсоры будут уничтожены при температуре 1500 в пяти печах, установленных на данной барже. Вся операция может занять менее шестидесяти дней. Также они утверждают, что продуктами реакции будут безвредные соли и другие твердые вещества.

5. Россия добилась того, что главными действующими лицами при реализации резолюции будут профессионалы из Организации по запрещению химического оружия, а не Совет Безопасности ООН.

В заключение хочется сказать, что дипломатические успехи Путина способствуют повышению его престижа, который и так обеспечен ему как президенту страны, где в 2014 году пройдут зимние Олимпийские игры.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мигунов Д.* Назад в каменный век. [Электронный ресурс] <<http://lenta.ru/articles/2013/09/25/inshambles/>>

2. *Анохина С.* На восстановление сирийской экономики потребуется 80 млрд долларов. [Электронный ресурс] <<http://www.kp.ru/online/news/1390629>>

3. *Шамир И.* Россия, Сирия и спад американского господства. [Электронный ресурс] <<http://mixednews.ru/archives/42750>>

4. *Субботин И.* Чем обернется атака на арабскую страну? № 26328 от 9.09.13 г. [Электронный ресурс] <<http://www.mk.ru/politics/world/article/2013/09/08/911794-desyat-prichin-po-kotoryim-ne-stoit-napadat-na-siriyu.html>>

5. *GeorgiaTimes.* США будут бомбить Сирию 3 дня. [Электронный ресурс] <<http://www.georgiatimes.info/news/94481.html>>

6. *Линч К.* Министр иностранных дел сравнил гражданскую войну в стране с терактами 11 сентября. [Электронный ресурс] <<http://www.inosmi.ru/world/20131001/213450969.html>>

7. *Fox News.* Обама проиграл Путину в Сирии, но может победить в экономике. [Электронный ресурс] <<http://inotv.rt.com/2013-09-06/Fox-News-Obama-proigral-Putinu>>

8. *Мануков С.* Сирийский тупик. [Электронный ресурс] <<http://expert.ru/2013/09/2/sirijskij-tupik/>>

9. *Новости@mail.ru* Американцы не хотят нападения США на Сирию. [Электронный ресурс] <<http://news.mail.ru/politics/14663598/>>

10. *Ханкишиева Э.* Восстановление Сирии в интересах мировой экономики. 19.10.13 г. [Электронный ресурс] <<http://news.day.az/world/445939.html>>

11. Euronews. Сирия: уничтожение химоружия. 19.10.13 г. [Электронный ресурс] <<http://ru.euronews.com/newswires/2218072-newswire/>>

12. Голос Америки. NYT: Сирийское химоружие может быть уничтожено в море. 20.10.13 г. [Электронный ресурс] <<http://www.golos-ameriki.ru/content/syria-us-weapons/1793778.html>>

Лукьяненко О.Ю.

Украина, г. Харьков

Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины

Сидоренко О.Н., доцент, **Гадецкая С.В.**, к.ф.-м.н., доцент – научные руководители

АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ БАНКОВ УКРАИНЫ

Введение

В условиях негативного влияния последствий финансово-экономического кризиса на деятельность банков Украины особое внимание привлекает тенденция ухудшения качества кредитного портфеля, увеличение в его составе доли проблемной задолженности. Поэтому определение эффективных методов управления проблемной задолженностью банков особенно актуально в реалиях современной банковской системы Украины. Исследованию проблематики управления кредитным портфелем банков посвящены научные труды таких ученых, как: А. Барановский, М. Билык, В. Витлинський, Л. Симановский, Дж. Стиглиц и др.

Целью научной работы является комплексное исследование теоретических и методических основ управления проблемной задолженностью банков и определение возможных методов устранения проблемной задолженности в условиях посткризисного развития экономики.

Согласно поставленной цели в работе решаются следующие задачи: определить сущность проблемной задолженности и факторов, влияющих на ее возникновение; проанализировать динамику и долю проблемной задолженности; разработать прогноз проблемной

задолженности в кредитных портфелях банков; исследовать методы передачи и продажи проблемной задолженности; определить подходы к оценке стоимости портфеля проблемной задолженности; осуществить диагностику и разработать варианты принятия решений по управлению проблемными активами банков.

Объектом исследования является процесс управления проблемной задолженностью банковских учреждений. Предметом исследования являются теоретические и практические аспекты формирования системы управления проблемной задолженностью банков.

В качестве общих и специальных методов исследования в работе использовались: теоретическое обобщение – для изучения понятия «проблемный кредит»; графический – для наглядного изображения результатов исследования; прогнозирование – для прогноза доли проблемной задолженности; дифференциального исчисления функции нескольких переменных – для диагностики и принятия решений по управлению долей проблемной задолженности для обеспечения финансовой устойчивости банков.

Научная работа состоит из вступления, 3 разделов, заключения, списка использованной литературы и приложений. Объем основного текста научной работы – 16 страниц. Работа содержит 7 таблиц, 5 схем, 8 рисунков и список использованной литературы из 13 наименований.

1. Теоретические основы управления проблемной задолженностью банков

1.1. Понятие проблемной задолженности банков и факторы, влияющие на ее возникновение

Становление конкурентоспособной экономики Украины в современных условиях невозможно без обеспечения высокого уровня устойчивости банковской системы. В то же время в условиях негативного влияния последствий финансово-экономического кризиса на деятельность отечественных банков привлекает внимание тенденция ухудшения качества кредитного портфеля, увеличение в его составе доли проблемной задолженности, что приводит к убыточности банковских учреждений.

Проблемной следует считать такую кредитную задолженность, по которой банк видит возможность несвоевременного и неполного ее погашения в результате действия различных факторов. В научной практи-

ке существуют различные определения понятия проблемного кредита. Систематизация основных научных трактовок содержания категории «проблемный кредит» обобщена в *Приложении А*. Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что проблемный кредит – это кредит, по которому заемщиком не выполняются условия кредитного договора в части своевременного и полного погашения задолженности, значительно снизилась стоимость обеспечения, возникли обстоятельства, которые позволяют банку сомневаться относительно возвращения кредита. В банковской практике кредиты переходят к категории проблемных под влиянием определенных факторов (*Приложение В*). Поэтому банки с целью минимизации влияния негативных факторов должны проводить взвешенную кредитную политику с постоянным мониторингом всех стадий процесса кредитования, поскольку только таким образом можно уменьшить долю проблемных кредитов, а значит улучшить финансовый результат деятельности учреждения.

1.2. Подходы к управлению проблемной задолженностью банков в соответствии с требованиями Базельского комитета по банковскому надзору

Наличие у банковских учреждений проблемной задолженности активизирует процесс поиска эффективных принципов управления такой задолженностью и возможных механизмов ее устранения, поскольку при увеличении количества проблемных портфелей банки наращивают объемы резервирования, при этом снижая достаточность своего капитала и теряя ликвидность для будущих операций по кредитованию реального сектора экономики, который, в свою очередь, не получая кредитного финансирования, не может полноценно развиваться. Так, Базельским комитетом по банковскому надзору разработаны «Основные принципы эффективного банковского надзора» [2], «Инструкция для органов банковского надзора по работе со слабыми банками» [7] и «Принципы управления кредитными рисками» [6], соблюдение которых уменьшает вероятность возникновения проблемной задолженности и помогает решать вопросы по управлению такой задолженностью.

Основные принципы эффективного банковского надзора предоставляют рекомендации для органов надзора по вопросам определения и регулирования проблемной задолженности банков. Согласно принципу 9 – проблемные активы и резервы для возмещения возможных потерь – органы надзора должны быть убеждены в том, что банки

устанавливают и придерживаются адекватных принципов и процессов управления проблемными активами и оценки достаточности резервов для возмещения возможных потерь [6].

Среди принципов управления рисками важнейшим принципом в управлении проблемной задолженностью является принцип 16 – банки должны обладать системой заблаговременного предупреждения ухудшения состояния кредитования, управления проблемными кредитами и подобными случаями. Инструкция для органов банковского надзора по работе со слабыми банками определяет конкретные меры по устранению проблемной задолженности. Организация работы по выявлению проблем в деятельности банковских учреждений и направлений их преодоления согласно рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору представлена в *Приложении Б*. Таким образом, мы видим, что в процессе анализа деятельности банковского учреждения, должны быть выявлены те проблемы, которые в конечном итоге могут привести банк к ухудшению общей ситуации [7].

Таким образом, при осуществлении банковской деятельности в сфере кредитования для предотвращения возникновения проблемной задолженности необходимо постоянно осуществлять мониторинг процесса предоставления и возврата кредитов, а в случае появления проблемных кредитов – придерживаться рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору.

2. Анализ методов управления проблемной задолженностью банков в Украине

2.1. Анализ и прогнозирование уровня проблемной задолженности в кредитных портфелях банков Украины

Эффективная организация кредитной деятельности банков играет важную роль для банков Украины, так как большая часть активов банковской системы представлена именно кредитными вложениями. Так, по данным, представленным в *Приложении Ж*, просроченная задолженность по кредитам, предоставленным депозитными корпорациями на конец октября 2012 г., составила 56 301 млн грн. При этом максимальный удельный вес в общем объеме проблемной задолженности приходится на крупнейшие города и прилегающие к ним области: Киев и Киевскую область (58,73 %), Днепропетровскую (8,74 %), Донецкую (4,02 %). Высокий уровень просроченной

задолженности по отношению к объему выданных в области кредитов (*Приложение Ж*) наблюдается в Волынской области (19,45 %).

Если рассматривать портфель просроченной задолженности в разрезе видов экономической деятельности (*Приложение З*), основную часть суммы этого портфеля составляет просроченная задолженность по 5-ти укрупненным направлениям деятельности: торговля, перерабатывающая промышленность, операции с недвижимостью, строительство, сельское хозяйство. Период наиболее активного роста просроченной задолженности приходится на 2009 г. В 2010 г. рост просроченной задолженности существенно замедлился. Это объясняется, с одной стороны, началом стабилизации экономики, а с другой – активизацией сделок по продаже кредитных портфелей и первыми шагами банков в направлении восстановления кредитования (*Приложение К*, рис. К1). В 2011–2012 гг. наблюдается тенденция к уменьшению доли проблемной задолженности наряду с наращиванием банками кредитного портфеля. Так, доля просроченных кредитов в банках Украины (*Приложение К*, рис. К2) в октябре 2012 г. снизилась до 9,5 % от общей суммы выданных кредитов. Параллельно с ростом просроченной задолженности банки вынуждены были увеличивать резервы, поэтому динамика роста резервов совпадала с динамикой роста уровня просроченной задолженности, но при этом покрытие резервами просроченной задолженности снижалось (*Приложение К*, рис. К3).

Одним из методов предупреждения возникновения проблемной задолженности является ее заблаговременное прогнозирование. Используя информацию об объеме кредитного портфеля (*Приложение Л*), построим адаптивную модель Брауна, параметры которой обеспечивают адекватное отражение тенденции процесса при одновременной фильтрации случайных отклонений, с целью получения прогноза на три последующих периода времени [4]. Реализация метода была осуществлена следующим образом: по первым пяти точкам временного ряда оцениваем значение a_0 и a_1 параметров модели с помощью метода наименьших квадратов для линейной аппроксимации:

$$\hat{y}_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 t . \quad (2.2.1)$$

В случае кредитов банка получаем начальные значения параметров модели $\hat{a}_0 = 780649$ и $\hat{a}_1 = -6745,6$, что соответствует моменту времени $t = 0$ (в случае объема просроченных кредитов $\hat{a}_0 = 14166$,

$\hat{a}_1 = 4503,6$). С помощью надстройки «Поиск решения» в табличном редакторе Microsoft Excel находим оптимальное значение параметра сглаживания, которое для объема кредитного портфеля составляет 0,44 (в случае объема просроченных кредитов 0,46). При этом в качестве критерия оптимальности принимается критерий минимума среднеквадратического отклонения погрешности прогнозирования. По модели со скорректированными параметрами $a_{0(t)}$ и $a_{1(t)}$ находим точечные прогнозы на следующие моменты времени. При этом для построения прогноза используем параметры модели, полученные в момент времени ($t = 43$).

В результате получены прогнозы изменения объема средств, выданных банками (*Приложение М*). На основе полученных результатов можно утверждать (на уровне значимости 0,05), что объем кредитного портфеля будет расти и в октябре 2012 г. будет находиться в интервале от 795 943,8 грн. до 862 492,7 грн. (объем просроченных кредитов от 63 367,45 грн. до 81 083,3 грн.). Указанная особенность тенденций изменения объемов кредитного портфеля установлена благодаря возможностям адаптивных моделей учитывать изменения и приспосабливать к ним свои параметры.

2.2. Исследование методов передачи и продажи проблемной задолженности банков в Украине

Самым распространенным методом управления проблемной задолженностью среди украинских банков остается самостоятельная работа по возвращению проблемной задолженности. Такой метод работы с проблемными активами состоит из нескольких этапов (*Приложение И*). Продолжительность первых двух этапов в среднем до трех месяцев (90 дней). По статистике на этом этапе удается вернуть до 60 % просроченных кредитов.

Наряду с внутренними методами работы с проблемной задолженностью банки используют и внешние методы управления. Наиболее распространенными внешними методами является работа с коллекторскими агентствами на условиях «агентского соглашения» и продажа портфеля проблемной задолженности третьим лицам, например факторинговым компаниям, которые впоследствии могут передать их для взыскания коллекторским фирмам. О популярности применения данного метода управления проблемной задолженностью свидетельствуют следующие данные. Так, в течение II квартала 2012 г.

финансовые компании заключили 4428 договоров факторинга общим объемом 2497,7 млн грн. и выполнили 3781 договоров на сумму 2437,0 млн грн. В 2012 г., в противовес кризисному уровню 2009 г., рынок покупки проблемных долгов юридических лиц финансовыми компаниями, которые имеют право предоставлять услуги факторинга, постепенно развивается. Динамика количества и стоимости заключенных финансовыми компаниями договоров факторинга по кварталам приведена в *Приложении Н* [5]. В 2012 г. рынок покупки проблемной задолженности финансовыми компаниями, которые имеют право предоставлять услуги факторинга, характеризовался значительным ростом количества заключенных договоров факторинга при незначительном увеличении стоимости таких договоров.

Таким образом, на основании имеющейся информации можно сделать вывод, что банки Украины используют несколько методов работы с проблемной задолженностью: на ранних стадиях самостоятельно работают с проблемной задолженностью, а на более поздних стадиях – передают ее на аутсорсинг коллекторским компаниям либо продают, а мелкие суммы иногда списывают за счет резервов. Но также стоит отметить, что рынок проблемных активов на данный момент недостаточно прозрачен. Более того, ряд сделок проходит в режиме конфиденциальности: не разглашается информация не только об условиях продажи портфелей, но и о самом факте заключения сделок.

3. Оптимизация управления проблемной задолженностью банков

3.1. Методические подходы к оценке стоимости портфеля проблемной задолженности банка

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие рынка проблемных активов, является отсутствие отработанной методологии определения их справедливой стоимости при заключении сделок. Так, рейтинговым агентством «Кредит-Рейтинг» на основе практического опыта работы банков и коллекторских компаний Украины была разработана методология оценки качества кредитных портфелей [10]. Методология базируется на структурированной рыночной информации и накопленной статистике. В рамках этой методологии выделяют отдельно оценку розничного и корпоративного кредитного портфеля. Целесообразно проводить оценку качества проблемного портфеля рознич-

ных кредитов на основе пулового подхода. Для этого необходимо осуществить сегментацию кредитного портфеля по схеме, представленной в *Приложении О*, рис. О1.

Оценка стоимости портфеля проблемной задолженности проходит этапами, представленными в *Приложении О*, рис. О2. Расчет коэффициента качества базируется на дисконтировании денежных потоков, которые планируется получить в результате взыскания проблемной задолженности. В основе расчета коэффициента срока лежит обобщенная статистика банков и коллекторских агентств по проценту возврата проблемных кредитов в зависимости от срока существования просроченной задолженности. Дисконт является разницей между объемом портфеля проблемных кредитов и вероятной суммой возврата задолженности. Для формирования дисконта при продаже корпоративных кредитов применяются те же принципы, что и для розничных кредитов, но нецелесообразно применять пуловый подход – правильнее проводить оценку индивидуально по каждому кредиту [3]. Таким образом, не существует универсальной методики оценки стоимости проблемной задолженности, поскольку каждая ситуация с возникновением проблемной задолженности имеет свои особенности, которые необходимо индивидуально учитывать при оценке стоимости проблемного актива. Поэтому качественная оценка проблемного долга при наличии минимальной информации о заемщике сейчас очень актуальна.

3.2. Модель оценки стоимости кредита в условиях неопределенности

Принятию управленческих решений о продаже проблемной задолженности предшествует разработка модели оценки стоимости кредита. В основном оценка стоимости кредита происходит в условиях неопределенности, и поэтому такая неопределенность в получении платежей по кредиту приводит к возникновению рисков финансовых операций. Формула для расчета рыночной стоимости кредита в условиях неопределенности выглядит следующим образом (3.2.1) [9]:

$$V = \sum_{t=1}^T \frac{R_t}{(1+r)^t} \times p + (1-p) \times \frac{C \times g}{(1+r)^{T+1}} \times (1 - C_{лик}), \quad (3.2.1)$$

где R_t – сумма платежа за расчетный период; r – ставка дисконтирования; p – вероятность получения процентов и основной суммы кредита; T – срок до погашения кредита; C – стоимость обеспечения с учетом вероятности взыскания задолженности по креди-

ту за счет обеспечения; g – коэффициент потери в стоимости обеспечения; $C_{лик}$ – коэффициент потери в стоимости при ликвидации кредита [3].

Продемонстрируем использование вышеупомянутой модели оценки стоимости проблемного кредита на примере потребительского кредита с такими условиями: сумма потребительского кредита сроком на 12 месяцев составляет 6000 грн., процентная ставка по кредиту – 15 % годовых, ежемесячное комиссионное вознаграждение – 1,55 % от основной суммы долга, комиссия за расчетно-кассовое обслуживание – 10 % от суммы платежа, открытие текущего счета – 40,00 грн., способ расчета платежей – аннуитетный. График погашения задолженности представлен в *Приложении II*. Ставка дисконтирования $r = 35\%$ (с учетом средневзвешенной ставки на расходы по привлечению ресурсов и надбавок для компенсации операционного риска и риска ликвидности); при этом не учитывается надбавка за кредитный риск, поскольку в приведенной формуле этот риск отражен в вероятности погашения задолженности p , которую выберем для этого примера равной 0,2; стоимость обеспечения $C = 127\,400$ грн. с коэффициентом потери $g = 0,95$, средним сроком реализации залога на рынке $I = 1$ месяц и коэффициентом потери в стоимости при ликвидации кредита $C_{лик} = 0,1$. Тогда по формуле (3.2.1) имеем величину стоимости проблемного кредита:

$$V = \sum_{t=1}^{12} \frac{634,55}{(1+r_m)^t} \times 0,8 + \frac{12740 \cdot 0,95}{(1+r_m)^{12+1}} \times 0,2 \times (1-0,1) = 6771,40,$$

где $r_m = 2,53\%$ – величина месячной ставки, эквивалентной годовой ставке дисконтирования $r = 35\%$ ($r_m = \sqrt[12]{r+1} - 1 = \sqrt[12]{1,35} - 1 = 2,53\%$).

Представленная модель позволяет давать довольно точные оценки проблемных кредитов в условиях неопределенности и ограниченности исходных данных, что позволяет эффективно применять ее в практике банков Украины.

3.3. Диагностика и принятие решений относительно путей управления проблемной задолженностью

В настоящее время серьезной проблемой является отсутствие инструментов, которые применяются на практике для прогнозирования исследуемого показателя. Поэтому для решения данного вопроса в работе на основе общих подходов исследования [9] разработан численный

метод анализа и прогнозирования показателя удельного веса проблемной задолженности, что позволяет осуществлять управление кредитным портфелем банка в краткосрочном периоде. Введем обозначения: x – объем проблемной задолженности, z – объем текущей задолженности (срок погашения которой еще не наступил). Тогда $x + z$ – остаток общей задолженности по фактически предоставленной банком должнику величине кредита. Обозначив через y удельный вес просроченной задолженности в объеме общей задолженности, имеем:

$$y = \frac{x}{x + z}, \quad (3.3.1)$$

где $x \geq 0, y \geq 0, z \geq 0$.

Заметим, что для содержательной экономической интерпретации результатов численного анализа функции (3.3.1) часто бывает удобным понимать под аргументами x, z не абсолютные значения введенных выше показателей, а соответствующие им нормированные значения ($x + z = 1, 0 \leq x \leq 1, 0 \leq z \leq 1$), которыми мы также будем пользоваться в дальнейшем. Осуществим анализ функции (3.3.1) при различных предположениях об изменяемости ее аргументов. При этом будем исходить из понимания очень важного для приведенного ниже анализа факта, что в каждый отдельный момент времени (с точки зрения практического смысла функции (3.3.1)), только один из аргументов этой функции может изменить свое значение. Рассмотрим случай, когда на одном уровне удерживается объем проблемной задолженности ($x = x_0 = const$) и при этом изменяется объем текущей задолженности z . Тогда выражение (3.3.1) является нелинейной функцией одной переменной вида (3.3.2):

$$y = \frac{x_0}{x_0 + z}. \quad (3.3.2)$$

Графическая интерпретация этой функции представлена в *Приложении Р* на рис. Р1. Данная функция является убывающей, что, очевидно, означает уменьшение удельного веса проблемных кредитов y при увеличении объема текущей задолженности z (при неизменности объема проблемной задолженности). Продемонстрируем возможности численного анализа этой ситуации на условных примерах.

Пример 1. Определим прогнозируемое значение удельного веса проблемной задолженности y при начальном ее значении $y = 0,25$, при постоянном объеме проблемной задолженности и увеличении объема

текущей задолженности в два раза. Исходя из соотношения (согласно (3.3.1))

$$0,25 = \frac{0,25}{0,25 + 0,75},$$

и условий примера, имеем:

$$\frac{0,25}{0,25 + 0,75 \cdot 2} = 0,14,$$

что означает, что при неизменной величине проблемной задолженности доля проблемной задолженности снизилась с 0,25 до 0,14.

Пример 2. Определим необходимое изменение объема текущей задолженности для уменьшения на 30 % значения удельного веса проблемной задолженности при первоначальном ее значении 0,25 и неизменном объеме проблемной задолженности. Исходя из (3.3.1), имеем:

$$0,25 \cdot 0,7 = \frac{0,25}{0,25 + z},$$

отсюда $z = 1,18$, что означает потребность в увеличении объема текущей задолженности в $\frac{1,18}{0,75} = 1,57$ раз, то есть на 57 %.

Перейдем к рассмотрению следующей типичной ситуации. Предположим, что на одном уровне удерживается объем текущей задолженности ($z = z_0 = const$) и изменяется объем проблемной задолженности x . Тогда выражение (3.3.1) является нелинейной функцией одной переменной вида (3.3.6):

$$y = \frac{x}{x + z_0}. \quad (3.3.6)$$

Графическая интерпретация этой функции представлена в *Приложении Р* на рис. Р2. Данная функция является возрастающей, что означает увеличение удельного веса проблемных кредитов y при увеличении объема проблемной задолженности x (при неизменности объема текущей задолженности z). Продемонстрируем возможности численного анализа такой ситуации на условных примерах.

Пример 3. Определим, как за счет изменения объема проблемной задолженности снизить величину удельного веса проблемной задолженности на 30 % при начальном ее значении 0,25. Из выражения

(3.3.3) имеем: $0,25 \cdot 0,7 = \frac{x}{x + 0,75}$, отсюда $x = 0,159$. Поскольку

$\frac{0,159}{0,25} = 0,636$, то это означает снижение величины проблемных кредитов на 36,4 %. Заметим, обобщив результаты примеров 2 и 3, что снизить величину удельного веса проблемной задолженности со значения 0,25 до значения 0,175 возможно либо за счет увеличения объема текущей задолженности на 57 %, либо за счет снижения величины проблемных кредитов на 36,4 %.

Рассмотрим ситуацию, которая может представлять практический интерес. В случае удержания на одном уровне объема общей задолженности и изменения объема проблемной задолженности x выражение (3.3.1) становится линейной функцией одной переменной, которая при условии нормирования переменных принимает вид $y = x$.

Пример 4. Определим возможность снижения величины удельного веса проблемной задолженности y с 0,8 до 0,6 при условии поддержки остатка общей задолженности $(x + z)$ на постоянном уровне. Из выражения (3.3.1) имеем (при условии $\Delta x = -\Delta z$):

$$y + \Delta y = \frac{x + \Delta x}{x + z},$$

откуда $x + \Delta x = 0,6$, $z - \Delta z = 0,4$, что обозначает снижение объема просроченной задолженности на 25 % (т. к. $\frac{0,6}{0,8} = 0,75$) и увеличение объема текущей задолженности в два раза (т. к. $\frac{0,4}{0,2} = 2$).

Таким образом, посредством изучения аналитического вида величины, которая выражает удельный вес проблемной задолженности в составе объема предоставленных кредитов, продемонстрированы возможности как управления этой величиной, так и прогнозирования ее возможных следующих значений за счет изменения объема проблемной задолженности и объема текущей задолженности, срок погашения которой еще не наступил.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. На основе обобщения теоретических подходов и анализа ситуации с возникновением проблемных кредитов в банковских учреждениях автором сделан вывод, что понятие «проблемный кредит» следует трактовать как кредит, по которому своевременно не проведены один или

несколько платежей, значительно снизилась стоимость обеспечения, возникли обстоятельства, которые позволяют банку иметь сомнение относительно возвращения кредита.

Анализ проблемной задолженности свидетельствует о постепенном уменьшении доли проблемной задолженности и наращивании массы кредитного портфеля. Полученные в работе прогнозные данные доли проблемной задолженности подтверждают необходимость внедрения определенных мероприятий в кредитную политику банка по уменьшению удельного веса проблемных активов. Для этого в практике украинских банков при управлении проблемной задолженностью банков используют различные методы передачи и продажи проблемных активов.

Рассмотрение и анализ изложенных выше вопросов обусловил необходимость поиска путей совершенствования изучаемого процесса. Таким образом, проанализированные существующие предложения по этому вопросу систематизированы по следующим направлениям.

Во-первых, в работе предложены пути управления проблемной задолженностью банков на основе сегментации кредитного портфеля и определения стоимости проблемных кредитов.

Во-вторых, в работе представлена модель оценки стоимости кредита в условиях неопределенности, что позволяет определить стоимость проблемного кредита в условиях недостаточности информации.

В-третьих, разработан численный метод анализа и прогнозирования показателя удельного веса проблемной задолженности, что позволяет осуществлять управление кредитным портфелем банка на краткосрочном периоде.

Дальнейшего исследования требуют вопросы по диагностике состояния проблемной задолженности банков в контексте разработки практических рекомендаций для принятия оперативных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ерпулева Т.И.* Анализ проблемной кредитной задолженности коммерческих банков / Т.И. Ерпулева // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 97. – С. 38–40.
2. Методологічні роз'яснення до Основних принципів ефективного банківського нагляду [Електронний ресурс]
<<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45064>>

3. *Мунерман И., Петренко Л.* Оценка проблемных кредитов [Электронный ресурс] <<http://smao.ru/ru/magazine/2009/04/5.html>>
4. *Орлова И.В.* Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование / И.В. Орлова, В.А. Половников. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 365 с.
5. Основні показники діяльності фінансових компаній [Електронний ресурс]: <<http://www.dfp.gov.ua>>
6. Принципи управління кредитними ризиками / Базельський комітет з банківського нагляду [Електронний ресурс] <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996_035/page>
7. Руководство для органов банковского надзора по работе со слабыми банками [Электронный ресурс] <<http://www.budgetrf.ru>>
8. *Славянский А.В.* Управление проблемной задолженностью банка / А.В. Славянский // Аудит и финанализ. – 2009. – № 1. – С. 303–308.
9. *Смулов А.М.* Прогнозирование величины показателя удельного веса просроченной ссудной задолженности кредитной организации / А.М. Смулов // Аудит и финанализ. – 2001. – № 1. – С. 5–23.
10. Тенденции и перспективы развития рынка проблемных активов банков Украины [Электронный ресурс] <<http://www1.ifc.org>>
11. Кредитування і контроль: Навч.-метод, посібник для самот. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 183 с.
12. *Bartel J., Yiping H.* Dealing with the Bad Loans of the Chinese Banks. – Discussion Paper Series. – Columbia University. – 2001. – 43 pp.
13. *Yixin H.* – _The Non-performing Loans: Some Bank-level Evidences. – Birmingham 2TT, UK. – University of Birmingham – 2004. – 33 pp.

Трактование понятия проблемного кредита в различных источниках

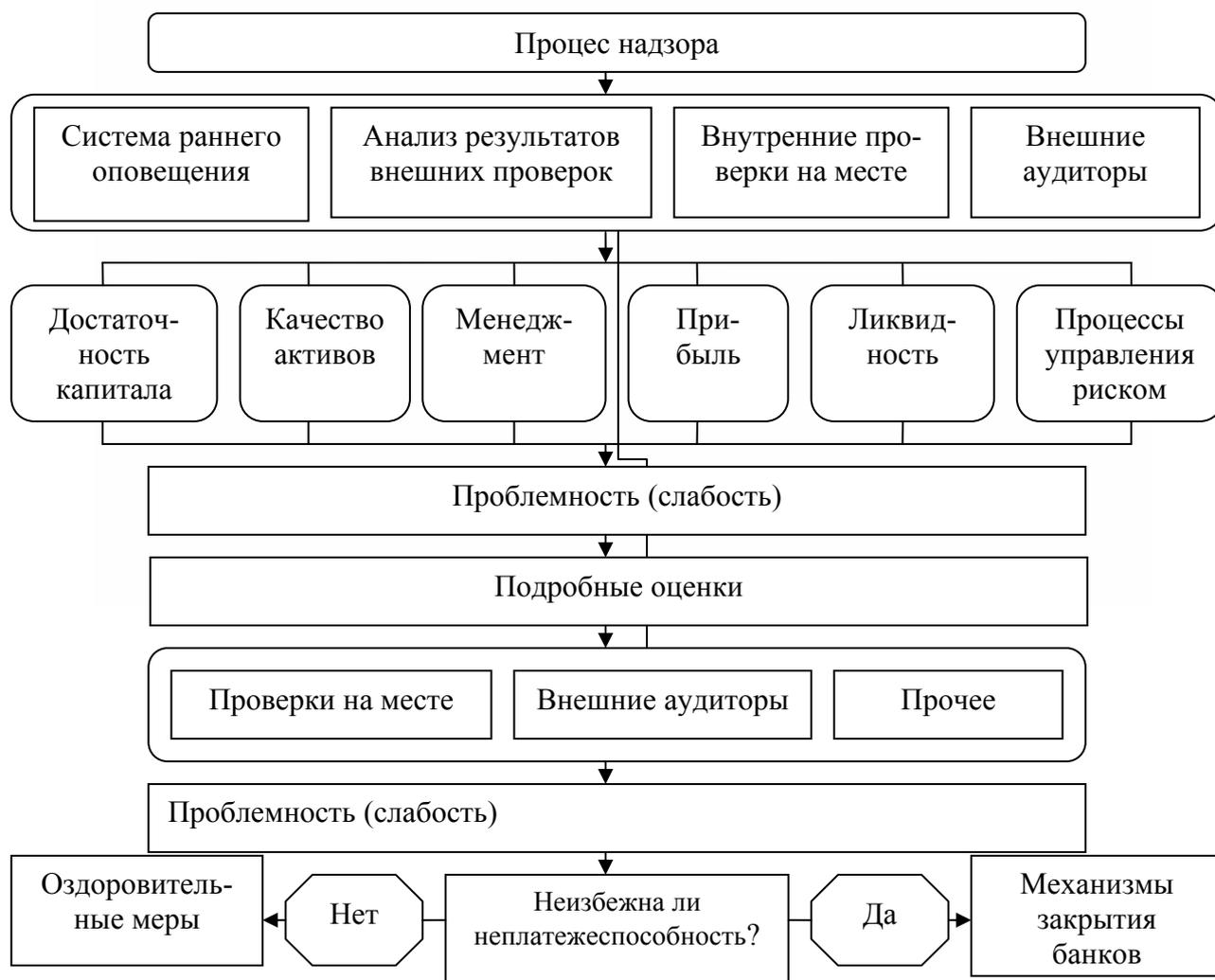
Источник	Определение
Дмитренко М.Г., Потлатюк В.С. Кредитування і контроль: Навчально-методичний посібник. – Кондор, 2005. – 296 с.	Проблемними кредитами називають такі, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення кредиту
Ерпулєва Т.И. Анализ проблемной кредитной задолженности коммерческих банков / Т.И. Ерпулєва // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 97. – С. 38–40	Задолженность считается проблемной в случае нарушения сроков уплаты процентов по кредиту или основного долга при существенном снижении рыночной стоимости обеспечения по кредиту
Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. Операції комерційних банків: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.	Проблемний кредит – це кредит, за яким у встановлений строк не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася вартість забезпечення, виникли обставини, які дозволяють банку мати сумнів щодо повернення кредиту
Кльоба В.Л. Напрями удосконалення діяльності ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями банку / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України – 2009. – Вип. 19.11. – С. 169–176	Проблемний кредит – це кредит, що вимагає здійснення комплексу заходів організаційного та адміністративно-правового характеру щодо повернення кредитних коштів з метою усунення можливих економічних збитків банку
Славянский А. В. Управление проблемной задолженностью банка / А. В. Славянский // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 303–308	Под проблемным в банковской сфере принято понимать такой кредит, по которому заемщиком не выполняются условия кредитного договора в части своевременного и полного погашения задолженности по договору, а также в случае, если у банка есть достаточно оснований считать, что условия договора не будут выполнены заемщиком
Шевченко Р. І. Кредитування і контроль: Навч. – метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 183 с.	Проблемними кредитами називають такі, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики

Таблица (продолжение)

Источник	Определение
Bartel J., Yiping H. Dealing with the Bad Loans of the Chinese Banks. – Discussion Paper Series. – Columbia University. – 2001. – 43 pp.	Bad (toxic) debt is defined as loans that have not been repaid after the enterprises' bankruptcy or liquidation
Yixin H. The Non-performing Loans: Some Bank – level Evidences. – Birmingham 2TT, UK. – University of Birmingham – 33 pp. – 2004	Non-performing loan is: A loan that is not earning income and: (1) full payment of principal and interest is no longer anticipated, (2) principal or interest is 90 days or more delinquent, or (3) the maturity date has passed and payment in full has not been made

Приложение Б

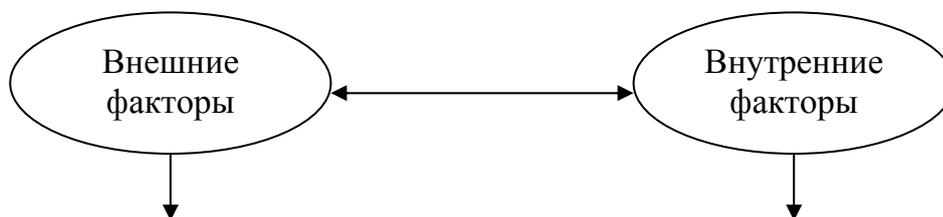
Организация работы по выявлению проблем в деятельности банковских учреждений и направлений их преодоления согласно рекомендациям Базельского комитета



**Классификация факторов влияния на возникновение проблемных кредитов
в зависимости от стадии кредитования**

<p>На стадии предоставления кредита</p>	<p>клиент очень спешит получить кредит, осуществляет давление на работников кредитного отдела; финансирование разделено на достаточно малые суммы; размер кредита больше, чем денежные поступления и доходы заемщика; выход учредителей из компании; снятие больших средств со счета; банкротство клиента в прошлом; наличие несоответствий в информации заемщика; хозяйственная деятельность заемщика достаточно зависит от однотипных факторов (один потребитель, поставщик)</p>	
<p>На стадии выполнения кредитного соглашения</p>	<p>финансовые</p>	<p>рост просроченных долгов; ухудшение коэффициента ликвидности; уменьшение объемов реализации; рост кредиторской задолженности; уменьшение доходов; уменьшение уровня денежных статей баланса; нерегулярные и просроченные платежи по кредиту, нарушение сроков возврата основной суммы долга и процентов по нему; использование разовых источников погашения кредита; непонятные и внезапные изменения в размерах остатков на счетах</p>
	<p>нефинансовые</p>	<p>снижение кредитного рейтинга заемщика; переговоры об изменениях в некоторых пунктах кредитного соглашения; болезнь или смерть заемщика; задержка подачи заемщиком отчетности; избежание контактов с банком</p>

Классификация факторов, влияющих на качество кредита



Факторы, связанные с самим заемщиком	Внешние факторы	Внутренние факторы
Факторы, связанные с внешней относителем самого банка средой	снижение качества продукции, несовершенная маркетинговая политика	предоставление кредита на спекулятивные цели
	неспособность должника создать в определенное время адекватный денежный поток из-за непредвиденных изменений в экономическом, политическом, деловом окружении	предоставление кредитов под залог, трудно реализуемый залог
	уменьшение контроля за финансовым положением	предоставление кредитов без обеспечения
	слабый менеджмент на предприятии	предоставление кредита на погашение других кредитов
	негативные для заемщика изменения экономического законодательства и политической ситуации	отсутствие проверки гарантов, поручителей, страховщиков
	ухудшение макроэкономической конъюнктуры и деловой активности в отраслях, сферах, где заемщиком выполняются хозяйственные операции	нарушения принципов кредитования, предоставление значительных сумм одному клиенту
		отсутствие задокументированных определенных условий предоставления, взыскания и выплаты долгов
		отсутствие должного контроля за процессом кредитования и ненадлежащего надзора за старыми, хорошо известными заемщиками
		неправильная оценка рисков
		недостаточная информация в кредитной истории
		кредитование инсайдеров, что обусловлено льготными кредитами, сче- тами, кредитными услугами, которые не предоставляются другим клиентам

**Кредитный портфель депозитных корпораций в разрезе регионов
по состоянию на 01.11.2012 г.**

Регионы Украины	Всего кредитов, млн грн.	Процент кредитов ре- гиона от общего ко- личества кредитов	Просроченная задол- женность, млн грн.	Процент просроч. задолж. от общего ко- личества просроч. за- долж.	Процент просроч. задолж. от общего количества кредитов в регионе
Украина	815 925		56 301		
АРК и г. Севастополь	14 894	1,83	1 105	1,96	7,42
Винницкая	5 889	0,72	342	0,61	5,81
Волынская	6 945	0,85	1 351	2,40	19,45
Днепропетровская	135 535	16,61	4 921	8,74	3,63
Донецкая	51 585	6,32	2 262	4,02	4,38
Житомирская	4 083	0,50	240	0,43	5,87
Закарпатская	4 170	0,51	94	0,17	2,25
Запорожская	14 464	1,77	679	1,21	4,69
Ивано-Франковская	5 175	0,63	505	0,90	9,76
Киевская и г. Киев	419 569	51,42	33 065	58,73	7,88
Кировоградская	5 924	0,73	205	0,36	3,47
Луганская	7 958	0,98	535	0,95	6,72
Львовская	17 042	2,09	1 514	2,69	8,88
Николаевская	9 402	1,15	883	1,57	9,39
Одесская	40 198	4,93	2 193	3,90	5,46
Полтавская	7 669	0,94	1 065	1,89	13,89
Ровенская	3 582	0,44	179	0,32	4,98
Сумская	4 782	0,59	753	1,34	15,75
Тернопольская	3 945	0,48	171	0,30	4,34
Харьковская	27 688	3,39	2 225	3,95	8,03
Херсонская	6 255	0,77	495	0,88	7,92
Хмельницкая	5 854	0,72	355	0,63	6,06
Черкасская	5 786	0,71	375	0,67	6,48
Черновицкая	3 523	0,43	603	1,07	17,12
Черниговская	4 010	0,49	188	0,33	4,68

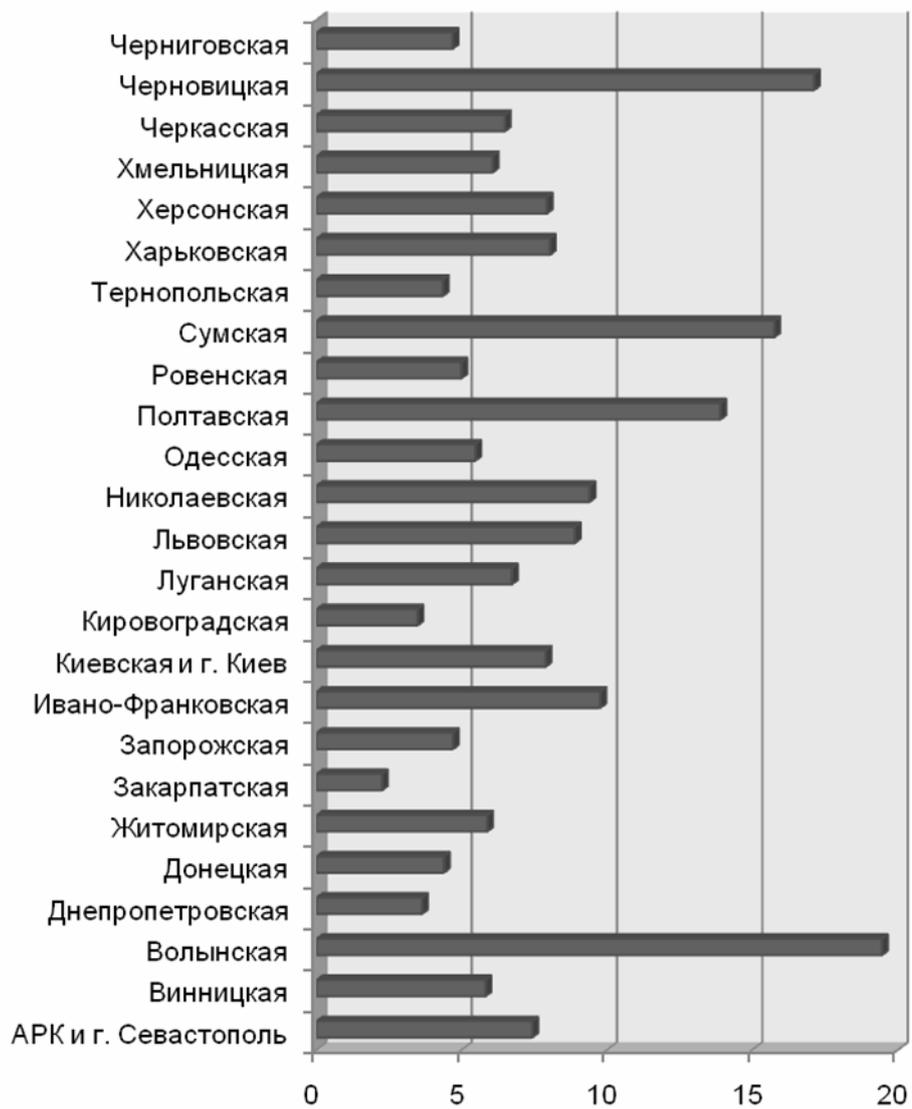


Рис. Ж1. Доля просроченной задолженности в общем количестве кредитов региона, %

**Просроченная задолженность в разрезе отраслей и регионов
по состоянию на конец октября 2012 г., млн грн.**

Регионы	Всего	Сельское хозяйство	Добывающая промышленность	Перерабатывающая промышленность	Строительство	Торговля	Деятельность транспорта и связи	Операции с недвижимостью	Другие
АРК и г. Севастополь	1105	33	43	235	435	307	41	71	141
Винницкая	342	30	1	96	16	238	6	22	1
Волынская	1351	53	–	208	66	425	21	102	28
Днепропетровская	4921	367	14	1502	586	1459	55	365	67
Донецкая	2262	40	76	673	120	1413	44	287	252
Житомирская	240	33	0	64	7	121	2	3	4
Закарпатская	94	41	0	104	9	57	5	1	3
Запорожская	679	25	1	376	137	257	25	191	2
Ивано-Франковская	505	10	0	122	122	190	8	31	6
Киевская и г. Киев	33 065	1605	419	7722	4677	10 515	1092	6787	1185
Кировоградская	205	25	48	9	13	75	7	2	3
Луганская	535	34	8	532	49	269	31	30	10
Львовская	1514	65	7	376	128	844	21	151	99
Николаевская	883	91	2	164	196	471	12	57	44
Одесская	2193	209	28	533	229	593	85	264	174
Полтавская	1065	35	3	404	23	258	10	40	2
Ровенская	179	72	65	79	13	189	5	5	3
Сумская	753	68	0	522	29	184	0	25	5
Тернопольская	171	21	2	116	18	73	15	7	2
Харьковская	2225	43	–	407	177	1176	31	186	31
Херсонская	495	45	–	115	77	242	18	10	4
Хмельницкая	355	26	1	224	91	48	17	0	4
Черкасская	375	15	–	152	44	180	9	26	1
Черновицкая	603	4	1	892	13	392	1	5	2
Черниговская	188	13	–	77	10	52	5	5	0
Украина	56 051	3006	718	15 704	7286	20 026	1566	8675	2071
Процент просроч. задолж. от общ. задолж.	100	5,09	1,22	26,59	12,34	33,91	2,65	14,69	3,51
Процент просроч. задолж. от суммы кредита по виду деятельности	9,5	8,82	5,62	12,80	16,04	9,65	5,60	9,10	6,65

Этапы процесса самостоятельного взыскания долга банками

№	Название	Сущность
1	Soft collection	Напоминание заемщику о необходимости оплатить кредит, выяснение причин просрочки. Представитель банка в электронном режиме общается с должником, выясняет причину возникновения задолженности
2	Интенсив кредит-менеджмент	Помощь заемщику решить проблему невозврата задолженности, предложение возможных путей реструктуризации кредита
3	Hard collection	Совершение сотрудниками специальных подразделений банка визитов к заемщикам, поручителям, их родственникам, работодателям, цель которых – убедить должников добровольно погасить кредит
4	Legal collection	Подача в суд иска на заемщика, требуя полного погашения кредита. При этом вся сумма кредита выносится на счета просроченной задолженности
5	Изъятие залога	Если суд вынес решение в пользу банка, а апелляция не поступила или была отклонена, дело передается в исполнительную службу, задача которой – изъять имущество и реализовать его на публичных торгах. Если на первых торгах не найдется покупателей, через определенное время проводят повторные торги, на которых имущество выставляется по сниженной цене (не менее 25 % дисконта на вторых торгах, цену снижают, пока имущество не купят). Из суммы, полученной от реализации имущества, банк оплачивает услуги исполнительной службы и организатора торгов

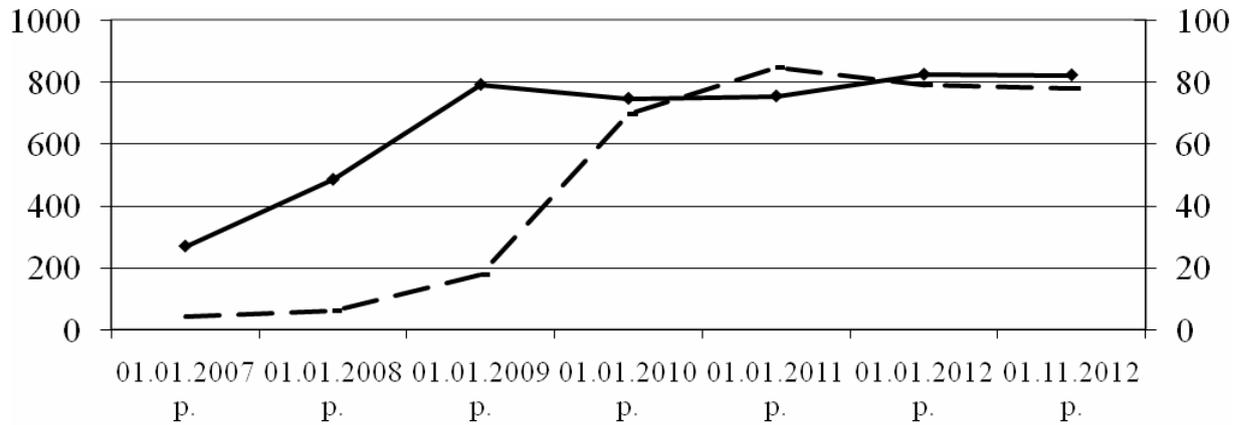


Рис. К1. Динамика изменения кредитного портфеля и просроченной задолженности, млрд грн.

—◆— Кредиты выданные, левая шкала
 — - - - Просроченная задолженность по кредитам, правая шкала

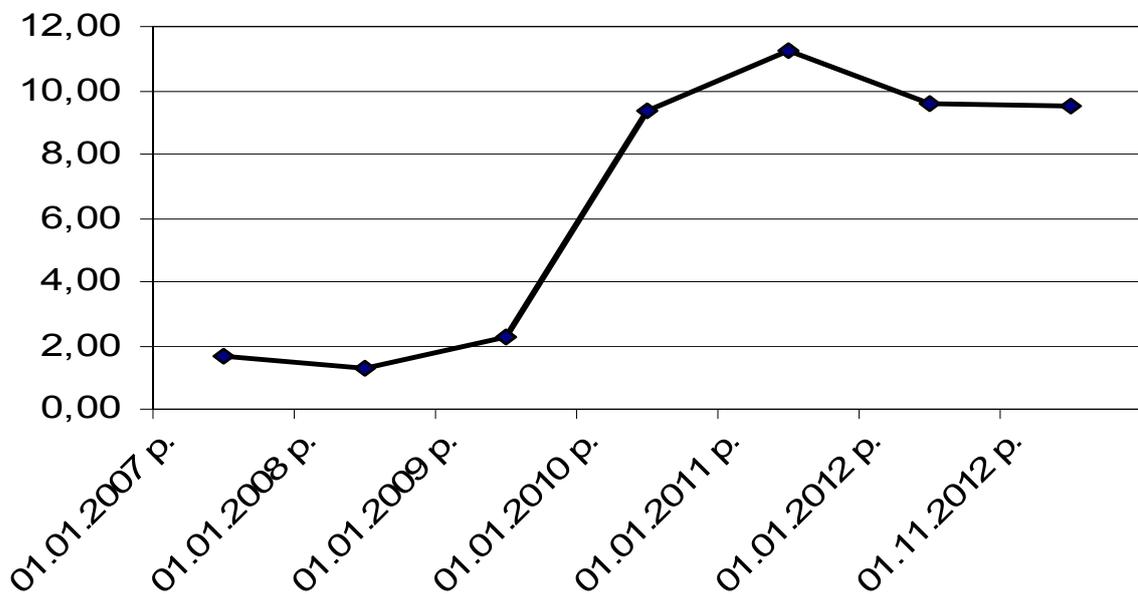


Рис. К2. Динамика изменения доли просроченной задолженности в общем объеме предоставленных кредитов, %

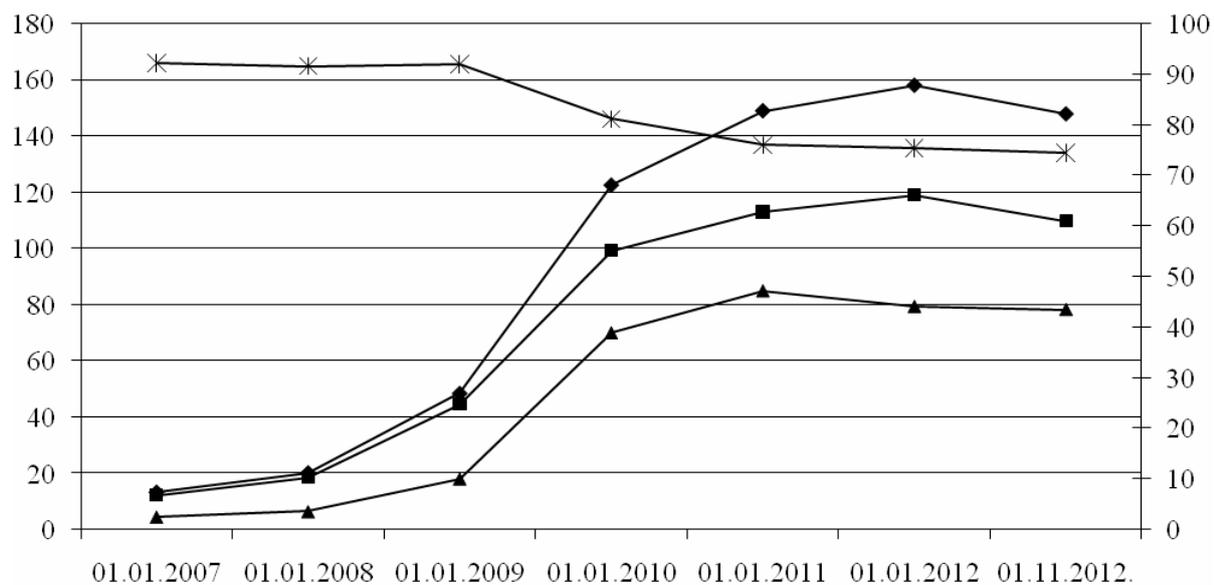


Рис. К3. Динамика изменения уровня просроченной задолженности и резервов

- ◆ Резервы под активные операции банков
- Резервы на возмещение возможных потерь по кредитным операциям
- ▲ Просроченная задолженность по кредитам
- * Доля резервов по кредитным операциям в общем количестве резервов, правая шкала

Приложение Л

Объем кредитного портфеля за период с 1.01.2009 г. по 1.07.2012 г.

Дата	Кредитный портфель, всего	Просроченные кредиты, всего
01.01.2009	776 063	18 900
01.02.2009	763 857	22 595
01.03.2009	759 664	27 955
01.04.2009	756 427	32 437
01.05.2009	746 050	36 497
01.06.2009	749 738	40 679
01.07.2009	746 563	46 055
01.08.2009	755 355	51 418
01.09.2009	770 024	54 757
01.10.2009	751 120	60 882
01.11.2009	746 292	65 317
01.12.2009	747 348	69 935
01.01.2010	730 096	68 215
01.02.2010	731 602	70 211

Таблица (продолжение)

Дата	Кредитный портфель, всего	Просроченные кредиты, всего
01.03.2010	722 664	71 776
01.04.2010	723 593	74 332
01.05.2010	719 681	77 328
01.06.2010	717 299	77 591
01.07.2010	725 298	83 403
01.08.2010	731638	85230
01.09.2010	745 864	86 507
01.10.2010	750 233	89 667
01.11.2010	757 891	90 319
01.12.2010	755 030	84 851
01.01.2011	754 811	83 803
01.02.2011	763 802	85 372
01.03.2011	776 574	85 581
01.04.2011	779 545	86 269
01.05.2011	786 412	86 443
01.06.2011	792 047	86 354
01.07.2011	800 588	83 522
01.08.2011	807 830	83 147
01.09.2011	821 685	82 772
01.10.2011	829 317	83 036
01.11.2011	827 596	80 359
01.12.2011	825 320	79 292
01.01.2012	823 822	80 182
01.02.2012	823 181	81 712
01.03.2012	827 396	79 794
01.04.2012	831 455	81 978
01.05.2012	820 414	78 315
01.06.2012	832 672	75 651
01.07.2012	827252	75913

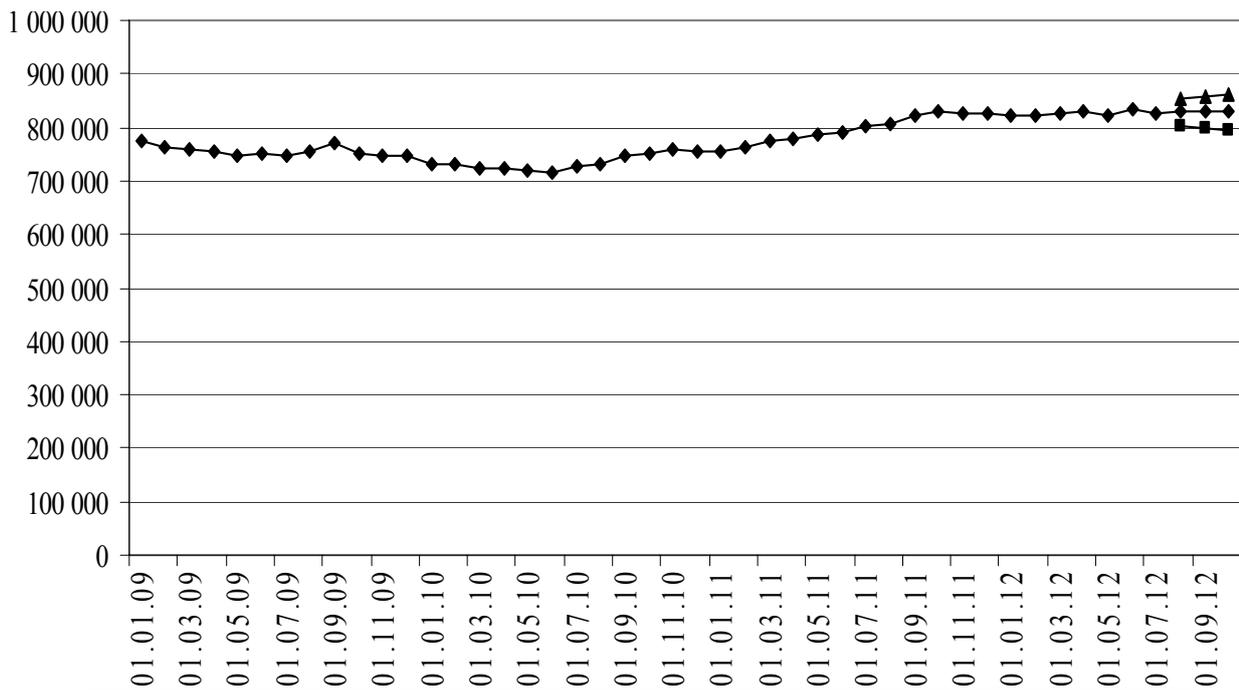


Рис. М1. График изменения объемов кредитного портфеля с учетом прогноза на следующие 3 месяца, млн грн.

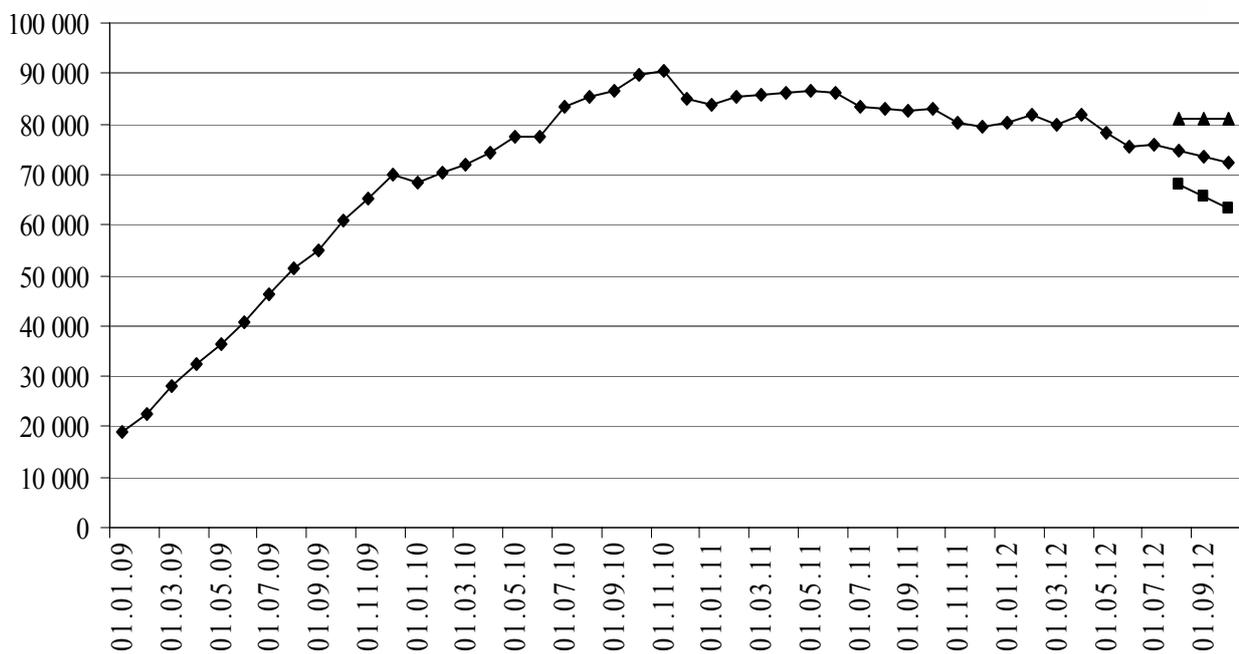


Рис. М2. График изменения объемов просроченных кредитов с учетом прогноза на следующие 3 месяца, млн грн.

Динамика предоставления финансовыми компаниями услуг факторинга ежеквартально, 2010–2012 гг.

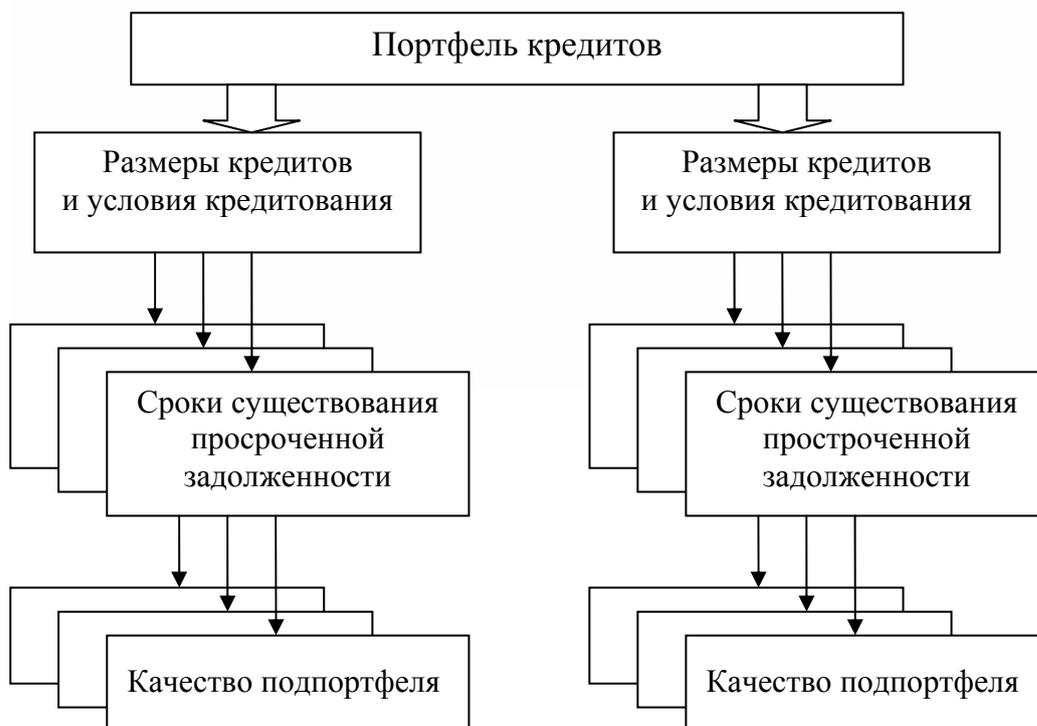


Рис. О1. Схема сегментации задолженности

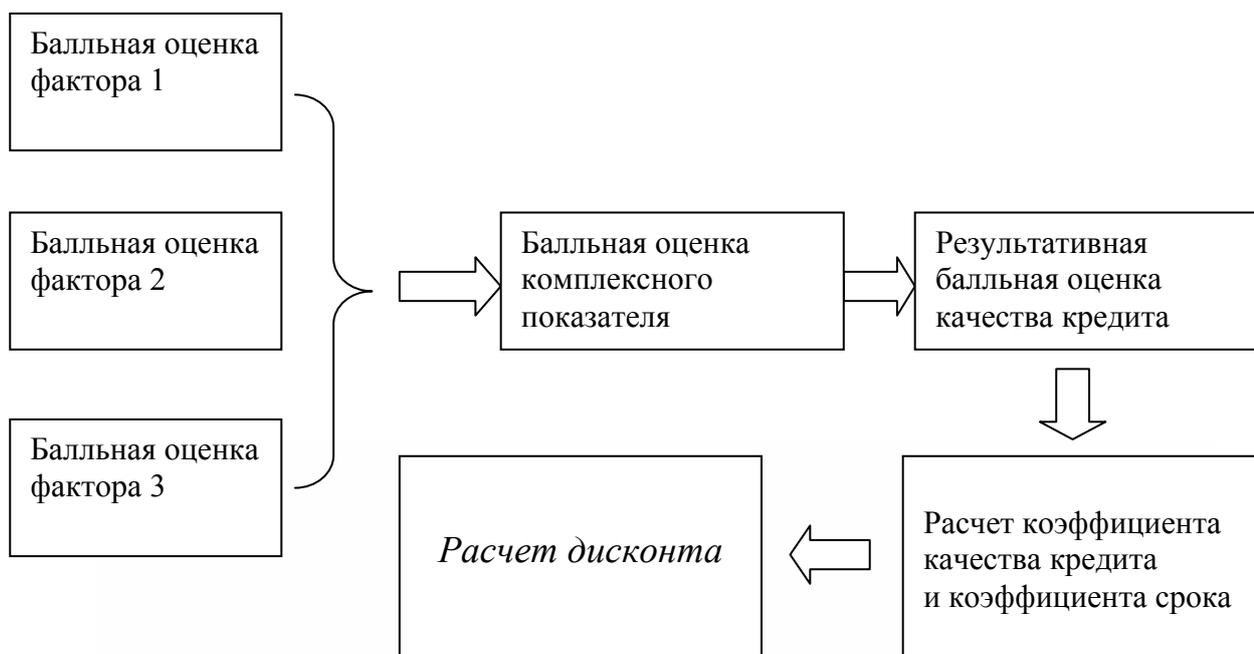


Рис. О2. Схема оценки качества и стоимости кредита

Приложение II

График погашения задолженности

№ месяца	Сумма платежа за расчетный период, грн.	В том числе	
		погашение основной суммы кредита и процентов за пользование кредитом, грн.	ежемесячная комиссия, грн.
1	634,55	541,55	93
2	634,55	541,55	93
3	634,55	541,55	93
4	634,55	541,55	93
5	634,55	541,55	93
6	634,55	541,55	93
7	634,55	541,55	93
8	634,55	541,55	93
9	634,55	541,55	93
10	634,55	541,55	93
11	634,55	541,55	93
12	634,55	541,55	93
Итого	7614,60	6498,60	1116

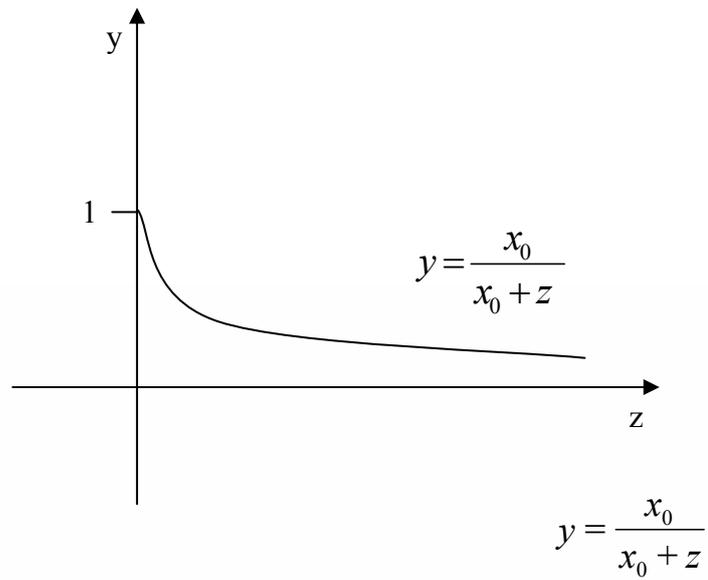


Рис. P1. График функции

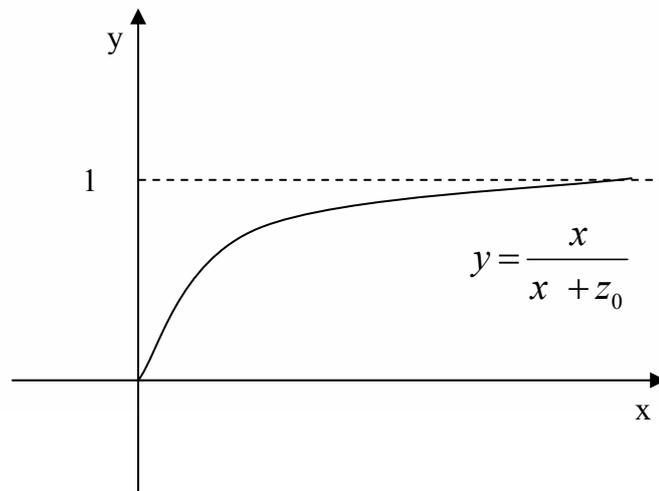


Рис. P2. График функции $y = \frac{x}{x + z_0}$

Мартусевич С.А.

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Каморджанова Н.А., д.э.н., профессор – научный руководитель

ОЦЕНОЧНЫЕ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ

Введение

Обязательства пронизывают всю информационную оболочку отражаемых в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни. Концептуальная реконструкция их обязательственной составляющей определяет результаты анализа финансового состояния экономических субъектов по данным бухгалтерской отчетности, что обуславливает актуальность исследования проблем бухгалтерского учета обязательств.

С развитием экономического аспекта в бухгалтерском учете все больше внимания уделяется фактам хозяйственной жизни, учет которых основывается не на юридическом оформлении, а на профессиональном суждении бухгалтера. Учет оценочных и условных обязательств и условных активов относится именно к такому концептуальному уровню, на котором каждая группа лиц, имеющая отношение к хозяйственному процессу, выдвигает свои теоретические взгляды, отстаивая свои интересы, утверждает свою истину. Но истин не может быть много, истина одна, много ее интерпретаций и много ошибок.

Данная научная работа посвящена исследованию вопросов, связанных с концептуальной основой оценочных и условных обязательств и активов, с тонкостями их признания, оценки и отражения в финансовой отчетности. Целью научной работы является выявление проблемных участков в исследуемой области и поиск путей их решения на практике.

Методическую основу данной работы составляют действующие нормативно-правовые акты, книги, учебные пособия отечественных и зарубежных авторов, научные публикации финансовых экспертов.

Структура научной работы включает введение, три главы и заключение. В первой главе приведены концептуальные основы бухгалтерского учета, отдельное внимание уделено понятию оценочных значений в бухгалтерском учете. Вторая глава посвящена раскрытию природы оценочных и условных обязательств и условных активов, вопросам уче-

та этих объектов через призму принципов бухгалтерского учета. В третьей главе изучены практические вопросы учета оценочных и условных обязательств в соответствии с российскими и международными стандартами учета, исследованы различия в подходах. В заключении приведены результаты исследования и сделаны предположения касательно дальнейшего развития бухгалтерского учета в данной области.

1. Оценочные значения в бухгалтерском учете

«В действительности, – писал Бланшар, – нет абсолютного постоянства количества материи; абсолютная точность приходов и расходов недостижима, абсолютное постоянство стоимости единицы имущества немислимо в большинстве случаев, даже по отношению к покупной цене. Верность долговых обязательств по их номинальной стоимости – мираж, а предвидеть результат сомнительных обязательств – химера».

(В. Бланшар, Счетоводство, 1890)

Оценочные значения в бухгалтерском учете представляют собой такие объекты, учет которых не всегда можно обосновать документально, а вопросы их признания и оценки зачастую не имеют однозначных, едино правильных ответов. Такой учет обладает высокой степенью вероятности и во многом основывается на профессиональном суждении бухгалтера. Чтобы понять его природу, необходимо исходить из теории бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете можно выделить несколько концептуальных уровней. Первый уровень (наивный натурализм) – самый верный, поскольку представляет собой прямую констатацию совершающихся фактов хозяйственной жизни. Таким, например, был учет Древнего Египта, заключающийся в прямой регистрации имеющихся в хозяйстве предметов. «Смотрите, – говорил человек древнего мира, – вот стол, вот дом, вот корова, вот... и т. п.». Это и являлось фактами хозяйственной жизни, прямая их констатация.

Второй концептуальный уровень учета отличается от первого, немного искажая его: учитываются уже не сами объекты, а информация о них – на основании первичных документов. Такой учет стал развиваться с распространением письменности. Счетный работник уже не

фиксирует конкретные учетные объекты, а делает свои записи на основании так называемых первичных документов. Он не утверждал, например, что привезли 20 мер зерна, а стал говорить, что согласно документам привезли 20 мер зерна. На самом деле могли привезти больше или меньше, или вместо зерна доставить что-то другое и даже могли ничего не привозить – но это стало вторичным вопросом.

Третий концептуальный уровень, в свою очередь, искажает второй, так как учет основан уже не на документах, а на субъективном мнении учетных работников. Каждая группа лиц, имеющая отношение к хозяйственному процессу, выдвигает свои теоретические взгляды, отстаивая свои интересы, и утверждает свою истину. Именно третий концептуальный уровень учета характеризуется оценочными значениями объектов, субъективным суждением о фактах хозяйственной жизни. На этом уровне учет становится более спорным, и вместе с тем – более интересным.

Такой учет, как правило, появляется в условиях неопределенности исхода событий, которые произошли в прошлом или с некоторой вероятностью произойдут в будущем; в условиях, когда справедливую оценку объектов можно произвести исключительно на основании предположений и взвешивании различных вариантов развития событий. Такие показатели учета называют оценочными значениями.

Оценочные значения представляют собой приблизительно определенные бухгалтером стоимостные оценки объектов учета в ситуациях, когда точные способы их определения отсутствуют. В широком смысле в состав оценочных значений можно включить все значения, рассчитанные бухгалтером на основе профессионального суждения, в том числе:

- начисленные резервы предстоящих расходов;
- суммы первоначальной и последующей оценки объектов учета;
- корректировочные статьи бухгалтерской отчетности;
- суммы амортизационных отчислений, определенные исходя из фактического износа амортизируемых объектов;
- начисленные оценочные обязательства и др.

В данной научной работе внимание сфокусировано на теоретических аспектах учета оценочных и условных обязательств и условных активов.

II. Оценочные и условные обязательства и условные активы

Оценочные и условные обязательства и условные активы можно отнести к объектам, учет которых в большей степени основан на экспертной оценке, чем на первичных документах (которые часто в таких ситуациях отсутствуют). Разные специалисты по одному и тому же вопросу могут принимать абсолютно различные решения – и эти позиции будут верны, так как есть вопросы, по которым не бывает единого правильного ответа. Поэтому учет оценочных значений направляет бухгалтера к анализу экономического содержания сложившейся ситуации, сопоставления различных окружающих обстоятельств.

Чтобы понять природу оценочных и условных обязательств и условных активов, необходимо начать с понятия обязывающего события. Обязывающим является прошлое событие, приводящее к возникновению юридического или фактического (традиционного) обязательства, в результате которого у компании отсутствует возможность ухода от погашения этого обязательства. В случае если альтернатива непогашения обязательства имеется, то обязательство в бухгалтерском учете и отчетности не признается.

Обязывающие события бывают двух видов: юридические и традиционные. Юридические обязывающие события могут возникать из требований законодательства, практики применения законодательства (например, судебных решений), ясно выраженных или подразумеваемых условий договора. Фактические, или традиционные, обязывающие события возникают исходя из прошлой практики хозяйствования предприятия, текущего заявления руководства, опубликованной политики, вследствие которой у заинтересованных сторон возникли обоснованные ожидания, что компания выполнит обязательство.

Примером традиционных обязательств является практика формирования компанией ожидания того, что она исполнит определенные обязательства. Например, компания по производству шин в целях поддержания продаж решила продлить гарантию на свои товары до 5-ти лет, вместо заявленного по договорам срока в один год. Для этого при покупке шин клиентам выдавали рекламный купон с описанием данной акции. Такая политика в период кризисной ситуации на рынке спасла компанию от потери значительного количества покупателей. При этом альтернативы у компании на период кризиса не оставалось, поскольку

отказ от данной акции мог нанести неприемлемый ущерб деятельности фирмы.

В результате обязывающих событий организация должна признавать обязательства. Обязательство (для целей признания в финансовой отчетности) – это текущая задолженность компании, возникшая в результате прошлых событий, погашение которого, как ожидается, приведет к оттоку ресурсов, содержащих экономические выгоды.

Оценочные обязательства входят в понятие «обязательства», однако некоторые факторы остаются неопределенными для компании – может быть, не определена величина обязательства или (и) срок его погашения.

Оценочные обязательства можно отделить от других обязательств (кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам и начислений). Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам – это обязательства оплатить уже полученные товары и услуги, за которые поставщиком выставлен счет; начисления – обязательства по оплате уже полученных, но еще не оплаченных товаров и услуг, включая суммы, подлежащие выплате работникам (например, предстоящие оплаты отпусков).

Оценочное обязательство – это обязательство, которое «покрыто сомнениями», неопределенное по времени или сумме исполнения. По сути, это некая оценка существующего обязательства.

Как отмечал американский экономист Оскар Моргенштерн, в отличие от юридического подхода, основанного на данных первичных документов, экономический подход можно охарактеризовать как вероятностный, оценочный. Рассмотрим подробнее экономическую область бухгалтерского учета.

С экономической позиции в бухгалтерском учете в первую очередь доминирует принцип приоритета содержания над формой. Введение вероятностного подхода к признанию объектов учета и порога достаточной степени надежности их оценки расширяет информативность отчетных данных. Пользователи могут оценить реально существующие обязательства предприятия, которые можно достоверно измерить, но которые при этом еще не получили юридического оформления. При этом вероятность юридического оформления достаточно велика, и потому неотражение их в отчетности способно исказить реальную картину состояния дел в компании.

Стоит отметить, что не всегда учет на основе экономического содержания менее надежен по сравнению с юридической концепцией. Безусловно, существует вероятность невозникновения принятого к учету обязательства или актива, и тогда в отчетности окажется отраженным несуществующий объект.

В свою очередь, существует вероятность неисполнения обязательства, отраженного в учете на основе документального оформления. В таком случае в отчетности также появляется риск отражения фиктивной задолженности, которая в действительности не будет исполнена. Принцип приоритета содержания над формой позволяет избежать отражения ложных сведений и осветить реальное положение компании.

Рассмотрим различия в подходах к бухгалтерской оценке обязательств с юридической и экономической стороны на примере следующей ситуации.

На первый взгляд юридический подход к бухгалтерскому учету гарантирует достоверность и обоснованность отраженных данных. Действительно, суммы обязательств и требований точно фиксируются в документах, и нет оснований для их вероятностной оценки. Если, допустим, кладовщик (материально-ответственное лицо) допустил недостачу в размере 100 000 рублей и обязан ее возместить, то иск в 100 000 рублей несомненен. Однако фактически он станет несомненным в том случае, когда суд признает материально-ответственное лицо виновным и поручит возместить понесенные организацией убытки. Здесь уже присутствует вероятностная природа юридической оценки фактов хозяйственной жизни.

Далее предположим, что по договору о материальной ответственности кладовщик обязуется возместить недостачу в рублях, но по меняющемуся курсу валюты. Это обстоятельство сразу делает величину дебиторской задолженности весьма неопределенной.

Неопределенность требований также повышается в ситуациях, когда поставщик обязуется предоставить скидку клиенту за выполнение неких условий договора: своевременную оплату счетов, закупку определенного объема или ассортимента товаров, осуществление некоторых обозначенных договором мер по продвижению товара на рынке и пр. Все эти условия делают объем требований и обязательств существенно неопределенным, и потому исключительно юридический подход к бухгалтерскому учету не обеспечивает полноценной и всесторонней оценки объектов учета.

Исходя из вышесказанного, введение в отчетность обязательств компании, носящих на отчетную дату исключительно экономический характер, отнюдь не лишает бухгалтерскую информацию характеристики надежности и обоснованности, а скорее дополняет ее и подтверждает реальность исполнения уже юридически «состоявшихся» обязательств.

Учет оценочных и условных обязательств и условных активов является достаточно сложным на концептуальном уровне, поэтому рассмотрим принципы бухгалтерского учета, которые необходимо иметь в виду при работе с данными объектами.

Важную роль в бухгалтерском учете играет принцип временной определенности, согласно которому факты хозяйственной жизни должны быть отражены в учете в том же периоде, когда они возникли. Так, например, продавец, основываясь на данном принципе, признает в бухгалтерском учете доход за отгруженные товары в момент перехода права собственности, независимо от момента получения денег. В результате довольно часто возникает парадокс – прибыль есть, а денег нет; причем продавец может их так и не получить, и даже, показывая блестящие финансовые результаты, разориться.

Соблюдение принципа временной определенности естественно, когда экономическое содержание и юридическое оформление факта соответствуют друг другу. Неоднозначность появляется, когда экономическая и юридическая области учета начинают различаться – например, не хватает документов по некоторым операциям, в то время как обстоятельства их наступления очевидны, или юридическое оформление не соответствует природе факта хозяйственной жизни – примером является все та же сомнительная дебиторская задолженность. В таких случаях возникает противоречие, требующее от бухгалтера принятия решения на основе его профессионального суждения.

Данное противоречие направляет бухгалтера к принципу осмотрительности (осторожности, консерватизма). Этот принцип был сформулирован еще в 1674 году Жаком Савари, ему принадлежат слова: «Оценка объекта должна быть уменьшена, если цена его замещения оказывается ниже цены приобретения». Впоследствии многие авторы по-разному трактовали принцип осмотрительности. Американский аудитор Р. Монтгомери (1872–1953) сформулировал его таким образом: «Доходы организации возникают только после продажи, расходы – после возникновения».

При одновременном применении двух описанных принципов возникает очевидный конфликт. Так, последовательное применение принципа осмотрительности подразумевает отражение финансового результата не по методу начисления (признанию фактов в том периоде, когда они фактически возникли), а по кассовому методу, то есть по моменту оплаты, погашения обязательств, что, безусловно, в корне противоречит принципу временной определенности фактов хозяйственной жизни. На основе вышесказанного можно сформировать значение принципа осмотрительности и принципа временной определенности для целей учета оценочных и условных обязательств и условных активов.

Понимание обоих принципов приводит бухгалтера к мысли о том, что предприятие должно раскрывать в своей финансовой отчетности оценочные обязательства, так как их сокрытие может ввести в заблуждение пользователей отчетности и стать причиной неверных решений на ее основе. Принцип осмотрительности в данном случае защищает интересы пользователей и позволяет оценить положение фирмы при вероятном, в том числе неблагоприятном исходе. Принцип временной определенности, в свою очередь, позволяет учесть расходы в том периоде, к которому они действительно относятся.

Предприятие также имеет право раскрыть информацию по условным активам – в данном случае уже принципы временной определенности и приоритета содержания над формой способствуют формированию более экономически верной финансовой картины предприятия. Однако принцип осмотрительности ограничивает возможности бухгалтера и позволяет учесть только условные активы с высокой вероятностью наступления учитываемого события и получения в результате него экономических выгод.

III. Особенности учета оценочных и условных обязательств и условных активов по РСБУ и МСФО

В России учет оценочных и условных обязательств и условных активов регламентируется следующими нормативно-правовыми актами:

- Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций», утвержденное Приказом Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 г. № 43н;

- ПБУ 8/2010 «Оценочные и условные обязательства и условные активы».

По российским стандартам, оценочным обязательством признается обязательство организации с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения, возникающее из норм законодательства или действий организации, формирующих у других лиц обоснованные ожидания выполнения долга.

В п. 5 ПБУ 8/2010 указаны три условия, которые должны соблюдаться одновременно, чтобы в бухгалтерском учете компания могла признать оценочные обязательства и создать резервы под них:

- у организации есть обязанность, исполнения которой она не может избежать;
- вследствие исполнения обязательства вероятно уменьшение экономических выгод организации;
- величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Примером ситуации, в которой признается оценочное обязательство, может являться продажа продукции с предоставлением ее гарантийного обслуживания. Допустим, организация сообщает своим контрагентам, что она принимает на себя обязательство по гарантийному обслуживанию в течение одного года, начиная с момента продажи. Опыт прошлых лет показывает, что в отчетном периоде с достаточно высокой степенью вероятности 10 процентов проданной продукции потребуют дополнительных затрат на гарантийное обслуживание. В данной ситуации бухгалтеру следует признать в учете оценочное обязательство и сформировать резерв под предстоящие расходы по гарантийному обслуживанию.

Другой ситуацией, в которой у организации возникает оценочное обязательство, является предстоящая оплата отпусков работникам. Примером таких обязательств являются предстоящие расходы на выплаты отпускных. В соответствии с Трудовым кодексом РФ организации обязаны предоставлять своим сотрудникам оплачиваемые отпуска, а в случае увольнения – выплачивать компенсацию за неиспользованный отпуск. Поэтому принятие сотрудника на работу для организации является обязывающим событием (юридическим), следствием которого будут выплаты отпускных.

Некоторые организации решают выплачивать своим сотрудникам вознаграждения по итогам работы за год (или любой другой период).

В таких случаях при условии, что все работники поставлены в известность о такой выплате, у организации также возникает обязывающее событие – на этот раз уже традиционное – по предстоящей выплате премий.

Согласно российским стандартам учета, оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете в величине, которая отражает наиболее достоверную денежную оценку расходов, требуемых для погашения обязательства в будущем. Резерв под оценочное обязательство по состоянию на отчетную дату формируется в достоверной денежной оценке: стоимости погашения данного обязательства или перевода его на третью сторону.

В настоящее время четкой инструкции по методологии расчета оценочных обязательств законодательством не предусмотрено, и поэтому стоимость оценочного обязательства определяется организацией самостоятельно как на основании имеющихся фактов хозяйственной жизни организации, так и с учетом опыта в отношении исполнения аналогичных обязательств и мнений экспертов. При этом при оценке величины обязательства дополнительными основаниями для расчетов могут служить события, произошедшие после отчетной даты, но до даты предоставления отчетности.

При формировании финансовой отчетности российские бухгалтеры руководствуются требованиями отечественных нормативно-правовых актов. В соответствии с Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», в бухгалтерском балансе для раскрытия информации по оценочным обязательствам предусмотрены специальные статьи. Они располагаются в разделе долгосрочной краткосрочной и кредиторской задолженности (в зависимости от срока исполнения обязательства) по строкам 1430 и 1540 и называются одноименно – «Оценочные обязательства».

Что примечательно, ранее оценочные обязательства рассматривались в первую очередь как резервы, а не как обязательства, и данные статьи назывались «Резервы под условные обязательства» и «Резервы предстоящих расходов». Однако с октября 2011 г. оценочные обязательства стали раскрываться по одноименным статьям, что акцентирует внимание пользователей на обязательственной составляющей этих показателей.

В целом российское ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» является аналогом междуна-

родного стандарта финансовой отчетности 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» (IAS 37). Многие учетные позиции в отечественном и международном стандартах совпадают, однако есть и различия в подходах.

Выбор статьи отчетности, в которой следует раскрывать сумму оценочного обязательства, основывается на анализе природы самого обязательства. В зависимости от характера объекта его величину можно отнести на расходы по обычным видам деятельности, на прочие расходы или включить их в стоимость актива. От выбранной категории зависит, в какой группе статей финансовой отчетности оценочное обязательство будет представлено.

В настоящее время отечественными стандартами не предусмотрена возможность включать оценочные обязательства в стоимость активов организации, и предприятия должны относить их на прочие доходы и расходы организации. В отличие от российских стандартов, в МСФО такая опция существует – например, в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства», себестоимость объекта основных средств включает в себя в числе прочих видов затрат предварительную оценку затрат на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов на занимаемом им участке.

Данное различие в стандартах вызвано различными подходами к бухгалтерскому учету, – международные стандарты нацелены на экономическое описание финансового положения предприятия, в то время как отечественные положения ориентированы на юридическую область учета.

Что касается условных обязательств, то как в международных, так и в отечественных стандартах они не признаются в учете. Однако, в отличие от российских положений, где отклонений от данного правила не предусмотрено, в международных стандартах рассмотрена ситуация, при которой необходимо сделать исключение из принципов признания условных обязательств.

Согласно МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса», во время объединения бизнеса при составлении консолидированной финансовой отчетности группы компаний предприятию необходимо отразить условные обязательства в бухгалтерском балансе, если их величина может быть надежно измерена. Материнская компания, вопреки МСФО 37, должна признать условное обязательство, принятое при объединении бизнеса на дату приобретения, даже если выбытие активов для его регулирования маловероятно.

Стоит отметить, что многие позиции в отечественных и международных стандартах сходны, однако в российских стандартах они отдельно не оговорены, например некоторые теоретические аспекты учета кредиторской задолженности, разграничения оценочных и условных обязательств, формирования финансовой отчетности и др. Это вызвано различием в подходах к составлению стандартов учета.

Международные стандарты направлены, в основном, на создание принципов учета, формирующих профессиональное суждение бухгалтера, в то время как сложившиеся отечественные традиции составления стандартов представляют собой оглашение правил учета, требующих безусловного выполнения. Однако в настоящее время жесткая регламентация методологии учета постепенно замещается новыми тенденциями учета, основывающимися на профессиональном суждении; выпускаются новые нормативно-правовые акты, способствующие профессиональному развитию специалистов в области бухгалтерского учета. Переход от точных (до копейки) оценок в бухгалтерском учете к оценкам вероятностным – важный шаг в развитии учетной методологии.

Заключение

Современная экономическая жизнь предъявляет новые требования к той информации, которую бухгалтерский учет предоставляет участникам хозяйственной деятельности. Становится все более очевидным, что традиционные приемы бухгалтерского учета и методы формирования бухгалтерской отчетности имеют объективные границы, которые в ряде случаев не позволяют заинтересованным лицам сформировать соответствующее действительности мнение о финансовом положении компаний.

Одним из вариантов решения этой проблемы современная теория учета видит в применении на практике вероятностных оценок фактов хозяйственной жизни. Формирование таких показателей относится к области оценочных значений в бухгалтерском учете и основано уже не на первичных учетных документах, а на профессиональном суждении бухгалтера.

Стоит отметить, что введение вероятностного подхода к признанию объектов учета отнюдь не умаляет надежности финансовой отчетности, а только расширяет информативность отчетных данных. Если говорить на примере оценочных обязательств, пользователям предоставляется возможность оценить реально существующие (и поддающиеся

надежному измерению) обязательства предприятия, хоть они еще и не получили юридического оформления. Напротив, обязательства, обоснованные документально (юридически), не всегда в действительности обладают высокой вероятностью быть погашенными.

Таким образом, учет оценочных значений во многом обоснован соблюдением принципа приоритета экономического содержания над формой. Этот принцип пока не полностью применим в России, так как на протяжении долгого времени юридическая оболочка факта хозяйственной жизни доминировала над ее экономической составляющей, а действия бухгалтера были жестко регламентированы. В настоящее время российские стандарты постепенно расширяют возможности организаций в вопросах бухгалтерского учета и отчетности, и в свете этих перемен бухгалтеру необходимо понимать концептуальные основы учета, чтобы отстаивать свою позицию и грамотно ее аргументировать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 № 66н.
3. ПБУ 4/1999 «Бухгалтерская отчетность организаций», утв. Приказом Министерства Финансов РФ от 6.07.1999 г. № 43н.
4. ПБУ 6/2001 «Учет основных средств».
5. ПБУ 8/2010 «Оценочные, условные обязательства и условные активы», утвержденное приказом Минфина России от 13.12.2010 № 167н.
6. МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса».
7. МСФО (IAS) 16 «Основные средства».
8. МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».
9. *Гетьман В.Г., Керимов В.Э., Бабаева З.Д., Неселовская Т.М.* Бухгалтерский учет: учебник. Под ред. В.Г. Гетмана. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 717 с.
10. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
11. *Цыганков К.Ю.* Начала теории бухгалтерского учета, или Баланс, счета и двойная запись. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 384 с.
12. *Башикатова Л.И.* Оценочные, условные обязательства и условные активы: новое ПБУ 8/2010 // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 5. – С. 19–25.
13. Институт профессиональных бухгалтеров Московского региона. Оценочные обязательства [Электронный ресурс] <http://www.ipbmr.ru/?page=vestnik_2012_2_00>
14. *Куликова Л.И.* Оценочные обязательства: признание в учете и оценка // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 5. – С. 30–32.

15. *Пятов М.Л.* Проблемы бухгалтерского учета обязательств. [Электронный ресурс] <<http://www.dissercat.com/content/problemy-bukhgalterskogo-ucheta-obyazatelstv>>

16. *Пятов М.Л., Смирнова И.А.* МСФО (IAS) 37: условные обязательства и условные активы [Электронный ресурс] <<http://www.buh.ru/document-1689>>

17. *Пятов М.Л., Смирнова И.А.* Обязательства: трактовка МСФО [Электронный ресурс] <<http://www.buh.ru/document-1172>>

18. *Пятов М.Л., Смирнова И.А.* Признание оценочных обязательств (provisions) согласно МСФО (IAS) 37 [Электронный ресурс] <<http://www.buh.ru/document-1656>>

Матвеева Е.А.

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Лимонина И.Г., к.г.н., доцент – научный руководитель

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАН СНГ

Введение

Иностранные инвестиции в кризисное время могут послужить инструментом для запуска процессов интеграции в мировое хозяйство. Актуальность выбранной темы объясняется тем, что сегодня, в период мирового экономического кризиса, экономики стран СНГ испытывают дефицит собственных финансовых средств, поэтому в целях преодоления кризиса активно стали привлекать иностранные инвестиции. В настоящее время проводятся попытки реформирования инвестиционного законодательства в ряде стран СНГ.

Предприниматели имеют ряд мотивов для начала инвестирования в экономики зарубежных стран, которые в целом можно классифицировать как поиски рынка или ресурсов. Поиск рынка – это когда целью инвестора становится обслуживание местных и региональных рынков со своим недавно приобретенным или недавно настроенным производственным оборудованием; поиск ресурса – если целью инвестирования становится приобретение природных ресурсов, сырья или низкой стоимости рабочей силы, которые не являются или недостаточно доступны в других странах. Само направление и размер инвестиций зависит от целого ряда факторов, которые зависят как от конкретной фирмы, так и от стран, в которых ожидаются инвестиции.

Объемы иностранных инвестиций в страны СНГ сильно различаются, некоторые страны пользуются достаточным вниманием со стороны иностранных инвесторов (в основном, страны-члены СНГ, экономика которых ориентирована на энергоресурсы), другие же из-за неразвитости инфраструктуры и политической составляющей получают незначительные инвестиции.

Целью данной работы является определение роли иностранных инвестиций и изучение инвестиционного климата в экономиках стран-членов СНГ.

Для достижения выбранной цели был решен ряд задач: оценка потока нынешних иностранных инвестиций в страны-члены СНГ; проведение расчетов инвестиционного потенциала и рисков каждой по каждому государству-члену СНГ; анализ полученных результатов, которые помогли выявить наиболее привлекательные для инвестиций страны.

Основным методом исследования является метод синтеза и анализа разнообразной информации, которая непосредственно связана с иностранными инвестициями в страны СНГ. Инвестиционный климат стран СНГ был оценен методом, предложенным рейтинговым агентством «Эксперт РА». Полученные авторские результаты представлены во второй части работы.

При подготовке работы были использованы материалы различных информационных ресурсов (официальные сайты статистических бюро стран СНГ), периодические издания и новостные сайты.

Полученные расчетные данные и аналитическая часть могут быть использованы бизнес-структурами, заинтересованными в инвестировании в страны-члены СНГ.

I. Классификация стран Содружества по привлечению иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) считаются наиболее важными для стран с переходной экономикой. Из-за недостатка внутренних сбережений эти инвестиции по своей природе предполагают строительство новых предприятий либо коренную реструктуризацию и расширение существующих компаний и тем самым в наибольшей степени способствуют экономическому росту. Чаще всего инвестиции вкладываются в акции экспортно-ориентированных предприятий, что также приносит определенные выгоды странам-реципиентам за счет увеличения их валютных поступлений.

Страны СНГ в основном связывает советское прошлое, но уровень развития экономик и их направленность сильно разнятся. На сегодняшний день страны СНГ можно разделить на две группы, которые относятся к разным экономическим полюсам: страны-экспортеры энергоресурсов (Азербайджан, Казахстан, Россия, Туркменистан, Узбекистан) и страны-импортеры (Армения, Киргизия, Молдова, Таджикистан, Украина, Беларусь).

В странах-экспортерах ПИИ направляются в основном в топливно-энергетический комплекс. Мотивация таких инвестиций иная, чем мотивация капиталовложений в другие сектора экономики – здесь на первый план выходят специфические для данной отрасли факторы: размер, качество и географическое расположение ресурсов. Кроме того, налоговый режим в добывающих секторах часто заметно отличается от среднего по экономике. В то же время опыт России и Казахстана показывает, что даже в такой специфической сфере капиталовложений, как ТЭК, общий инвестиционный климат (законодательное обеспечение, прозрачность и качество корпоративного управления) заметно влияет на принятие инвестиционных решений.

Страны-импортеры не имеют больших запасов энергоресурсов, но активно проводят рыночные реформы. Формально эти государства сильно отличаются друг от друга. Тем не менее в их опыте привлечения ПИИ есть много общего. Так, например, в Армении, Грузии и Молдове приватизация в энергетическом секторе и проекты создания нефтепроводов приняли на себя основную массу ПИИ.

На рисунке отражен рейтинг инвестиционной привлекательности стран СНГ по данным World Organization of Creditors на 2011 год (по стобалльной шкале, в баллах). Наиболее благоприятным инвестиционным климатом, по данным WOC, обладают: Казахстан, Туркменистан и Россия.

В табл. 1, составленной автором, представлены данные по всем странам-членам СНГ, по объему и структуре инвестиций, крупнейшим инвесторам, также в табл. 1 отражены места стран в рейтинге Doing business – 2013.

Стоит отметить, что основная часть иностранных инвестиций направлена на развитие топливно-энергетической промышленности стран СНГ (Азербайджана, Казахстана, РФ, Туркменистана, Узбекистана, Армении, Таджикистана). В других странах СНГ (Киргизии, Молдове, Украине и Беларуси) преобладают инвестиции в несырьевой (банковский) сектор.

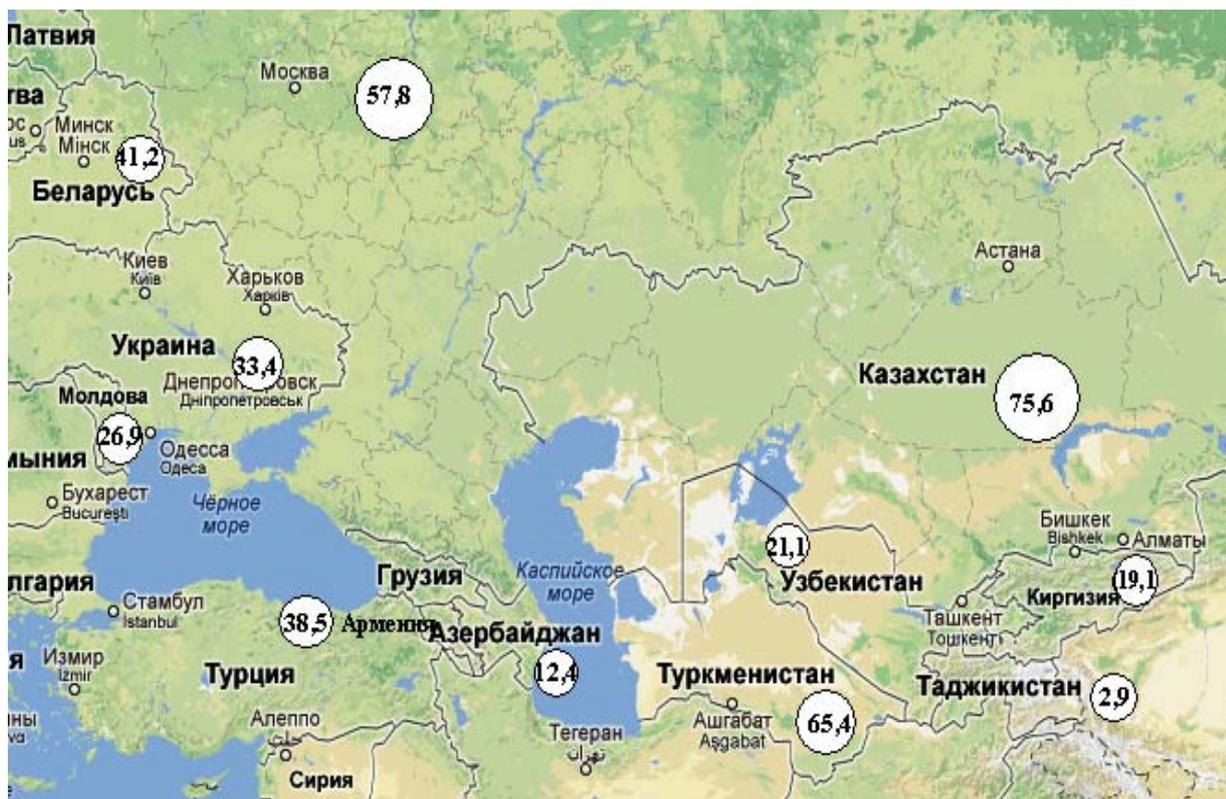


Рис. Рейтинг инвестиционной привлекательности стран СНГ на 2011 год
(по стобалльной шкале, в баллах)

Источник: составлено автором по материалам GoogleMaps и данных World Organization of Creditors.

Россия выступает крупнейшим инвестором в страны СНГ, потоки инвестиций направлены в Узбекистан, Армению, Таджикистан, Украину, Беларусь. Однако инвестиции из США тоже встречаются довольно часто – в Казахстан, Армению, Молдову, Таджикистан и Беларусь. Китай вкладывает инвестиции сразу в 3 страны СНГ – Казахстан, Узбекистан, Киргизию.

Самую благоприятную позицию согласно рейтингу Doing business–2013 занимает Армения (32), самую неблагоприятную – Узбекистан (154). Также в рейтинге не рассматривается Туркменистан.

Сводная таблица по иностранным инвестициям в страны СНГ

Страна	Объем инвестиций, млн дол.	Структура инвестиций	Крупнейшие инвесторы	Место в рейтинге Doing business – 2013
Азербайджан ¹	8 673,9 (2011)	Финансовые кредиты, нефтяная промышленность, нефтегазовый сектор	Германия	67
Казахстан ²	27 007 (2012)	Горнодобывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, операции с недвижимым имуществом	США, Нидерланды, Великобритания, Италия и Китай	49
Россия ³	154 570 (2012)	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, финансовая деятельность	Нидерланды, Люксембург, Кипр, Бельгия, Швейцария, США	112
Туркменистан ⁴	2,6 (2011)	Нефтяная, газодобывающая, текстильная промышленность, телекоммуникации	Polimeks İnşaat (Турция), Bouygues Batiment International (Франция)	Не рассматривается

¹ Государственный комитет статистики Азербайджана [Электронный ресурс] <www.azstat.org>

² Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс] <www.stat.kz>

³ Федеральная служба Государственной статистики [Электронный ресурс] <<http://www.gks.ru>>

⁴ Государственный комитет Туркменистана по статистике [Электронный ресурс] <<http://www.stat.gov.tm/ru/>>

Таблица 1 (продолжение)

Страна	Объем инвестиций, млн дол.	Структура инвестиций	Крупнейшие инвесторы	Место в рейтинге Doing business – 2013
Узбекистан ⁵	10 136 (2012)	Топливо-энергетическая промышленность	Китай, Азербайджан, Россия	154
Армения ⁶	1650 (2012)	Горнодобывающая промышленность, производство щелочных металлов, телекоммуникации, энергетика	Россия, Франция, США, Канада, Германия	32
Киргизия ⁷	1274 (2011)	Продукты питания, торговля, перерабатывающая промышленность, операции с финансами и недвижимостью	Китай, Казахстан	70
Молдова ⁸	3163 (2011)	Банковский сектор	Кипр, Нидерланды, Румыния	83
Таджикистан ⁹	993 (2011)	Разработка, добыча нефти и природного газа, разработка месторождений золота и серебра, текстильная промышленность	Канада, США, Великобритания, Корея, Германия, Швейцария, Италия, Венгрия и Россия	141

⁵ Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике [Электронный ресурс] <<http://www.stat.uz>>

⁶ Национальная статистическая служба Республики Армения [Электронный ресурс] <www.armstat.am/ru/>

⁷ Национальный статистический комитет Кыргызской Республики [Электронный ресурс] <<http://stat.kg>>

⁸ Национальное Бюро статистики Республики Молдова [Электронный ресурс] <www.statistica.md>

⁹ Агентство по статистике при президенте республики Таджикистан [Электронный ресурс] <<http://www.stat.tj/ru>>

Таблица 1 (продолжение)

Страна	Объем инвестиций, млн дол.	Структура инвестиций	Крупнейшие инвесторы	Место в рейтинге Doing business – 2013
Украина ¹⁰	49 362,3 (2011)	АПК, банковский сектор	Кипр, Германия, Нидерланды, Россия, Австрия	137

2. Оценка инвестиционного климата регионов: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски

Для анализа условий рационального использования инвестиций в экономической науке и практике применяется категория инвестиционного климата.

В качестве составляющих инвестиционного климата рассматривают две основные его части: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. На основе большой группы показателей оценивается рейтинг каждого региона в целом, по каждому составляющему блоку инвестиционного потенциала и по каждому риску.

Инвестиционный потенциал – количественная характеристика, учитывающая насыщенность территории региона факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т. п.), потребительский спрос населения и другие показатели, влияющие на потенциальные объемы инвестирования в регион.

Для исследования был изучен производственный инвестиционный потенциал по показателям, предложенным в журнале «Эксперт», – это ВРП, численность занятых в экономике, а также число предприятий и организаций. В табл. 1 представлены данные и произведены расчеты по формуле:

$$P = \left(\frac{a}{A} + \frac{b}{B} + \frac{c}{C} \right) : k,$$

где a – ВВП страны-члена СНГ;

A – суммарный показатель ВРП в СНГ;

b – численность занятых в экономике страны-члена СНГ;

¹⁰ Государственный комитет статистики Украины. [Электронный ресурс] <<http://www.ukrstat.gov.ua>>

В – суммарный показатель численности занятых в экономике в СНГ;

с – число предприятий и организаций в стране-члене СНГ;

С – суммарный показатель числа предприятий и организаций в СНГ;

к – число показателей (в табл. 1–3, в табл. 2–2).

Данные проранжированы от максимального к минимальному по показателю производственного потенциала (табл. 1).

Выполненные автором расчеты демонстрируют, что наиболее максимальным показателем по производственному инвестиционному потенциалу обладают РФ, Украина (0,65 и 0,135 соответственно). В России и Украине уровень высокого производственного потенциала объясняется высоким ВВП, большим количеством предприятий и наличием занятых трудовых ресурсов, в связи с этим и большей долей среди стран СНГ.

Такие страны, как Казахстан, Узбекистан, Беларусь, Азербайджан, Армения обладают небольшим показателем по производственному потенциалу (от 0,06 до 0,023). Казахстан имеет мощную минерально-сырьевую базу, однако имеет недостаточно развитую промышленность, малое количество зарегистрированных предприятий и невысокое число занятых на предприятиях.

В Узбекистане это объясняется большим количеством зарегистрированных предприятий, однако производственный процесс на них либо ограничен за счет нехватки финансовых средств, либо вовсе остановлен. В Белоруссии показатель производственного потенциала объясняется невысокими показателями, а значит небольшой долей среди стран СНГ в совокупности. В Азербайджане и Армении показатель производственного потенциала одинаков – 0,023, однако в Азербайджане он достигнут благодаря высокому ВВП, а в Армении – за счет числа предприятий.

Минимальным показателем производственного инвестиционного потенциала (от 0,01 до 0,006) обладают Киргизия, Туркменистан, Молдова, Таджикистан, то есть страны с низкими показателями ВВП и малым количеством занятых в экономике, что усиливается высоким уровнем безработицы в странах, а также развитой теневой экономикой.

Расчет показателя производственного инвестиционного потенциала

	Страна	ВВП, млрд \$ (a)	Доля в СНГ по ВВП	Число занятых, тыс. (b)	Доля в СНГ по ВВП	Число предприятий (c)	Доля в СНГ	Показатель производственного потенциала (P)
1	РФ	1487,4	0,75	69 803,6	0,606	4 600 000	0,61	0,65
2	Украина	136,41	0,06	20 324,2	0,17	1 322 807	0,176	0,135
3	Казахстан	148,04	0,07	8 114,2	0,07	316 844	0,042	0,06
4	Узбекистан	39,33	0,02	1 006,4	0,008	531 000	0,07	0,03
5	Беларусь	55,22	0,02	4 665,9	0,04	126 835	0,016	0,025
6	Азербайджан	52,906	0,02	4 720	0,04	89 939	0,011	0,023
7	Армения	9,37	0,004	1 185,2	0,01	150 000	0,019	0,023
8	Киргизия	4,79	0,002	2 243,7	0,02	78 676	0,01	0,01
9	Туркменистан	20	0,01	1 537,2	0,01	64 856	0,008	0,009
10	Молдова	5,81	0,002	248,8	0,002	161 860	0,021	0,008
11	Таджикистан	5,64	0,002	1 261,8	0,01	59 686	0,007	0,006
	СНГ	1964,916 (A)	1	115 111 (B)	1	7 502 503 (C)	1	1

Источник: рассчитано автором по данным [1–11].

Инвестиционный риск – характеристика качественная, зависящая от политической, социальной, экономической, финансовой, экологической и криминальной ситуации. Величина инвестиционного риска отражает вероятность потери инвестиций и дохода от них. В работе произведен расчет финансовых рисков, как одного из самых важных для инвесторов (степень сбалансированности регионального бюджета и состояние финансов предприятий). Для оценки финансовых рисков используются данные по дефициту бюджета страны, а также сумма просроченной кредиторской задолженности. Расчеты производились по той же формуле, где показатель, обозначенный прописной буквой, обозначает показатель развития отдельного компонента инвестиционного риска в регионе, а показатель, обозначенный заглавной буквой, означает аналогичный показатель в масштабе СНГ, $k = 2$. В табл. 2 представлены полученные результаты, от максимального к минимальному по показателю финансового риска.

Таблица 3

Расчет показателя финансового инвестиционного риска

Страна	Дефицит бюджета в % от ВВП	Доля в СНГ	Сумма просроченной кредиторской задолженности, млрд \$	Доля в СНГ	Показатель финансового риска
Туркменистан	2,9	0,08	416,6	0,68	0,38
Украина	3,2	0,09	132	0,21	0,15
Киргизия	6,2	0,19	3,22	0,005	0,097
Молдова	5,9	0,16	5,5	0,009	0,08
Азербайджан	4,6	0,13	1,8	0,003	0,066
РФ	0,25	0,007	42	0,11	0,06
Узбекистан	3	0,08	6,88	0,01	0,045
Казахстан	2,5	0,07	0,027	0,00004	0,035
Таджикистан	2,3	0,066	2,13	0,003	0,034
Беларусь	2,2	0,06	1,72	0,003	0,03
Армения	1,7	0,04	1,32	0,002	0,021
СНГ	34,75	1	613,197	1	

Источники: рассчитано автором по данным [1–11].

В тройку стран с наиболее высоким финансовым инвестиционным риском попадают Туркменистан и Украина – из-за высокой просроченной кредиторской задолженности, и Киргизия – из-за большого дефицита бюджета. Минимальными финансовыми рисками обладают Армения,

Беларусь и Таджикистан. В этих странах, судя по статистике, действительно небольшие суммы кредиторской задолженности, а также низкий показатель дефицита бюджета.

Однако полученные результаты, вероятно, не в полной мере соответствуют реальности. Так, например, данные, предоставляемые официальными статистическими бюро стран таких стран, как Таджикистан и Узбекистан, предположительно «приукрашены» и, скорее всего, некорректно отражают качественные характеристики инвестиционного климата.

Полученные результаты, а также изученная статистическая информация и рейтинги различных структур, подводят к выводу о том, что самым благоприятным инвестиционным климатом в странах СНГ обладают Россия и Казахстан. Экономические процессы в России и Казахстане, несмотря на меньшие по сравнению с Россией масштабы Казахстана, во многом сходны. Например, по объему ВВП на душу населения Казахстан ненамного уступает России (14 037,02 дол. в России и 12 006,59 дол. в Казахстане на 2012 год). В экспорте обеих стран ведущую роль играет сырьевой сектор. Доля сырьевых товаров (включая металлы) в российском и казахстанском экспорте составляет большую часть. Поэтому Казахстан, как и Россия, зависит от мировой конъюнктуры цен на нефть и металлы, а также от курса национальной валюты по отношению к доллару.

Таким образом, на инвестиционный климат и потенциал регионов влияют не отдельные факторы, а совокупность экономических условий, внешних факторов влияния, а также общая картина страны в глазах иностранных инвесторов при непосредственном взаимодействии.

Заключение

Для изменения ситуации и повышения эффективности инвестиционного процесса, а также улучшения инвестиционного климата в экономиках стран СНГ стоит продолжать модернизацию правовых основ, законов, направленных на улучшение инвестиционной деятельности, а также создать оптимальную систему налогообложения, способствующую стабилизации экономики.

На сегодняшний день наиболее привлекательной страной для иностранных капиталовложений среди стран-членов СНГ является Казахстан. Именно в этой стране, по мнению экспертов Всемирного банка,

созданы лучшие условия для инвесторов: начиная с нормативно-правовой базы, которая регулирует инвестиционные отношения с иностранными инвесторами, заканчивая потенциалом страны, а именно, наличием природных и минеральных ресурсов.

В экспорте как России, так и Казахстана, ведущую роль играет сырьевой сектор. Доля сырьевых товаров (включая металлы) в российском экспорте составляет 75 %, а в казахстанском – 81 %. Казахстан, как и Россия, зависит от мировой конъюнктуры цен на нефть и металлы, а также от курса национальной валюты по отношению к доллару.

Важнейшей проблемой привлечения иностранных инвестиций в страны СНГ, на мой взгляд, являются их высокие производственные и непроизводственные затраты, а также информация, распространяемая СМИ, отпугивающая потенциальных инвесторов.

Каким бы высоким ни был рейтинг в докладе Doing Business в Международной Организации Кредиторов, иностранные предприниматели решат, стоит ли вкладывать в экономики стран СНГ прежде всего в зависимости от экономической, а не политической целесообразности. Инвестора в первую очередь интересует уровень рентабельности инвестиционного проекта, степень возможного превышения доходов от проекта над издержками производства, потому что целью любого предпринимателя является прибыль. Высокие издержки производства в отдельных странах СНГ (в том числе в России) при строительстве объектов производственного назначения в совокупности с различными условиями экономической деятельности (экологической обстановкой, правовым регулированием) делают эти страны малопривлекательными для инвесторов, побуждая их перемещать свои капиталы в страны с меньшими издержками производства, а следовательно и с меньшими инвестиционными рисками.

На мой взгляд, положение России в ближайшее время может измениться, в результате ее вступления во Всемирную торговую организацию. Ожидается, что Россия станет более открытой для проникновения иностранных товаров, более дешевых и более конкурентоспособных, чем отечественные, однако повлияет ли это на увеличение иностранных инвестиций, пока неизвестно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный комитет статистики Азербайджана. [Электронный ресурс] <www.azstat.org>

2. Агентство Республики Казахстан по статистике. [Электронный ресурс] <www.stat.kz>
3. Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс] <<http://www.gks.ru>>
4. Государственный комитет Туркменистана по статистике. [Электронный ресурс] <<http://www.stat.gov.tm/ru>>
5. Национальная статистическая служба Республики Армения. [Электронный ресурс] <www.armstat.am/ru>
6. Статистический комитет Кыргызстана. [Электронный ресурс] <<http://stat.kg>>
7. Агентство по статистике при президенте республики Таджикистан. [Электронный ресурс] <<http://www.stat.tj/ru/macroeconomic-indicators>>
8. Государственный комитет статистики Украины. [Электронный ресурс] <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
9. МИД Белоруссии. [Электронный ресурс] <<http://www.mfa.gov.by>>
10. Национальное бюро статистики Республики Молдова. [Электронный ресурс] <www.statistica.md>
11. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. [Электронный ресурс] <<http://www.stat.uz>>
12. *Кокушкина И.В., Мисакян М.Н.* Прямые иностранные инвестиции в странах СНГ: Современные проблемы. Вестник СПбГУ. Сер. 5, 2006. Вып. 4.
13. *Иванова А.* Мировой финансово-экономический кризис и страны СНГ – масштабы влияния и преодоление, 2009. [Электронный ресурс] <<http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1245279900>>
14. Рейтинг Doing Business 2013 по данным WOC. [Электронный ресурс] <http://rating.rbc.ru/articles/2012/10/23/33799113_tbl.shtml?2012/10/23/33799098>
15. Официальный сайт МВФ <<http://www.imf.org/external/russian/index.htm>>
16. Официальный сайт World Organization of Creditors <<http://www.woc-org.com>>
17. Рейтинговое Агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс] <<http://www.raexpert.ru>>

Мулюкова Р.Р.

Россия, Оренбург

Оренбургский государственный университет

Тюрина Ю.Г., к.э.н., доцент – научный руководитель

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Введение

Одной из приоритетных задач социально-экономического развития России является развитие человеческого капитала. В мировом рейтинге стран по индексу человеческого развития, по оценкам ООН, наша страна находится на 55-м месте и относится к странам с высоким индексом развития человеческого потенциала. Важнейшим фактором, сдерживающим развитие человеческого капитала в РФ, является неравномерность ее территориального развития. В свою очередь, различия в развитии человеческого капитала обусловлены экономико-географическим положением регионов, высокой дифференциацией доходов населения и расходов субфедеральных бюджетов, направляемых на социальные цели. Если с первым в целях повышения индекса человеческого потенциала ничего сделать нельзя, то, используя последние факторы, можно сформировать механизм, направленный на выравнивание возможностей для развития человеческого потенциала в субъектах Федерации.

Государство имеет широкие возможности для прямого и косвенного влияния на производство и воспроизводство человеческого капитала путем осуществления расходов на социальные цели и через инструменты налоговой политики. Основным источником финансирования мероприятий по социальному обеспечению выступает налог на доходы физических (далее – НДФЛ). Грамотно маневрируя элементами данного налога можно управлять развитием человеческого потенциала. Учитывая вышесказанное, целью настоящей работы является разработка мероприятий по минимизации территориальных различий в развитии человеческого капитала через механизм налогообложения доходов физических лиц. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

– оценить уровень развития человеческого капитала в регионах РФ;

- проанализировать реализацию социальной и фискальной функций НДФЛ;
- выявить влияние НДФЛ на развитие человеческого капитала;
- предложить мероприятия по сокращению территориальных диспропорций в развитии человеческого капитала в России.

1. Человеческий капитал и оценка его развития в регионах России

Важнейшим элементом национального богатства, определяющим конкурентные преимущества экономики, является человеческий капитал. Люди, обладающие образованием, квалификацией и опытом, представляют собой ценный производственный ресурс, который при эффективном использовании может стать основой экономического роста любой страны.

Человеческий капитал как экономическая категория стал одним из общеэкономических стержневых понятий, позволяющих описать и объяснить через призму человеческих интересов и действий многие экономические процессы [1]. Впервые формулировка человеческого капитала встречается в работе Уильяма Петти «Политическая арифметика» в 1776 г., уже тогда отмечалось, что богатство общества зависит от характера занятий людей и их способности к труду. При этом человеческая составляющая национального богатства оценивалась выше, чем вещественная. Развитие теории человеческого капитала продолжалась в течение нескольких столетий. На каждом этапе формировались подходы, отражающие специфику взглядов конкретной научной экономической школы. Однако первыми, кто изучил человеческий капитал как целостную концепцию, стали Т. Шульц и Г. Беккер. В центре их научных исследований оказались инвестиции, направляемые на развитие человеческого капитала, и анализ оценки их эффективности. Инвестиции в повышение человеческих способностей ведут к росту производительности труда, к росту доходов, в том числе к росту зарплат работника, значит, происходит воспроизводство в кумулятивное накопление доходов с помощью человеческих способностей, что и превращает их в особую форму капитала. В дальнейшем внимание ученых было сфокусировано на составе и структуре человеческих способностей, в которые выгодно инвестировать, а также на отдаче инвестиций в человеческий капитал [2].

Концепция человеческого капитала получила развитие в работах следующих российских ученых: В. Басова, В. Гойло, Е. Гориной, Н. Римашевской, М. Критского, С. Костяняна, В. Марцинкевича, М. Сонина, Н. Клинкиной, Л. Тульчинского, Л. Абалкина и др.

Несмотря на столь долгое развитие теории человеческого капитала, само понятие «человеческий капитал» вплоть до настоящего времени трактуется по-разному. Так, В.Н. Костюк под человеческим капиталом понимает индивидуальную способность человека, позволяющую ему успешно действовать в условиях неопределенности. Безусловно, такое определение не раскрывает специфику рассматриваемого понятия и характеризует его лишь в узком смысле. Исходя из такого понимания, человеческий капитал включает только общие и специальные знания, приобретенные способности, навыки и опыт, а также умение их применить в нужный момент и в нужном месте.

Более полное определение анализируемого понятия дается в работах Л.И. Абалкина, А.Н. Добрынина, С.А. Дятлова, Г.И. Новолодской, Е.Д. Цыреновой, И.В. Соболевой и др. Они рассматривают человеческий капитал в двух аспектах: *во-первых*, как запас, *во-вторых*, как поток доходов. Человеческий капитал как запас представляет собой форму проявления производительных сил человека, обеспечивающих возможность приносить доход. При этом состав производительных сил каждый автор определяет по-своему.

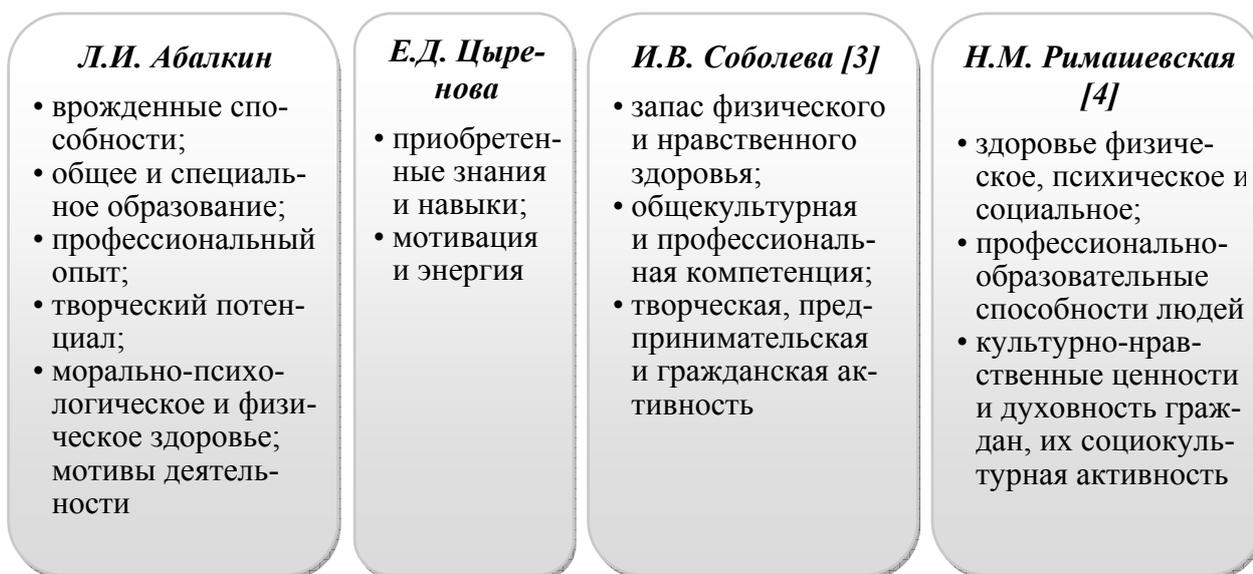


Рис. 1. Компоненты человеческого капитала с точки зрения различных авторов

Обобщая данные, представленные на рис. 1, выделим основные компоненты человеческого капитала: здоровье в полном смысле этого слова; природные способности; общая культура; знания, опыт и навыки; мотивация и активность.

С другой стороны, человеческий капитал представляет важный актив, обеспечивающий поток доходов на протяжении всей жизни человека. В этом проявляется сущность человеческого капитала как потока доходов.

Долгое время человеческое развитие оценивалось по уровню национального дохода, который не в полной мере отражал реального положения дел в исследуемых странах. В 1990 г. пакистанский экономист Махбубуль-Хак предложил новое измерение человеческого капитала через индекс человеческого развития (далее – ИЧР). ИЧР измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы (рис. 2). Итоговый ИЧР рассчитывается как среднеарифметическая сумма значений трех компонентов.

Вопросами расчета ИЧР России и ее регионов занимаются эксперты Российского офиса Программы развития Организации объединенных наций, которые ежегодно публикуют доклады, содержащие данные об уровне жизни и социальном развитии жителей Российской Федерации, а также системную оценку тенденций в отношении ключевых компонентов развития человека.

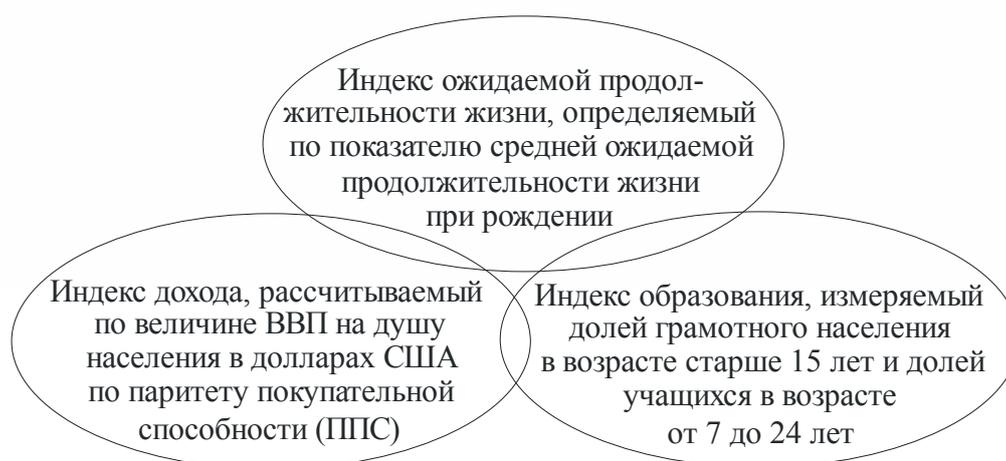


Рис. 2. Расчетные компоненты ИЧР, применяемые на практике в РФ

По данным доклада «О развитии человеческого потенциала в регионах России на 2013 г.», в первую десятку рейтинга регионов по уров-

ню человеческого развития вошли города федерального значения и регионы со специализацией на отраслях экспортной экономики – добыче топливных ресурсов и металлургии.

На первом месте в рейтинге по ИЧР в Российской Федерации находится г. Москва, который имеет высокий рейтинг по всем трем индикаторам данного показателя. Среди аутсайдеров в рейтинге человеческого развития – Чеченская Республика, Республика Алтай и Республика Тыва. Такое состояние обусловлено кризисным спадом их экономики, а в двух последних также низкой ожидаемой продолжительностью жизни.



Рис. 3. Рейтинг регионов РФ по индексу человеческого развития в 2013 г. (составлено автором по данным доклада ПРООН «О развитии человеческого потенциала в регионах России на 2013 год»)

При этом региональная дифференциация по ИЧР не меняется с 2000-х гг. и носит устойчивый характер. Так, почти одна вторая часть населения России живет в регионах с ИЧР ниже среднего уровня (от 0,786 до 0,822), 34 % – в регионах со средним уровнем человеческого развития (0,822–0,854), 3 % – в регионах-аутсайдерах, более 18 % – в благополучных регионах (в том числе в Москве 8,12 %). Отмеченная дифференциация отличается на территориях различных федеральных округов. Например в Приволжском, Уральском, Дальневосточном фе-

деральных округах не выявлены регионы с низким ИЧР (т. е. до 0,786). А в Северо-Кавказском ФО, напротив, отсутствуют регионы с высокими и средними значениями ИЧР (рис. 4).

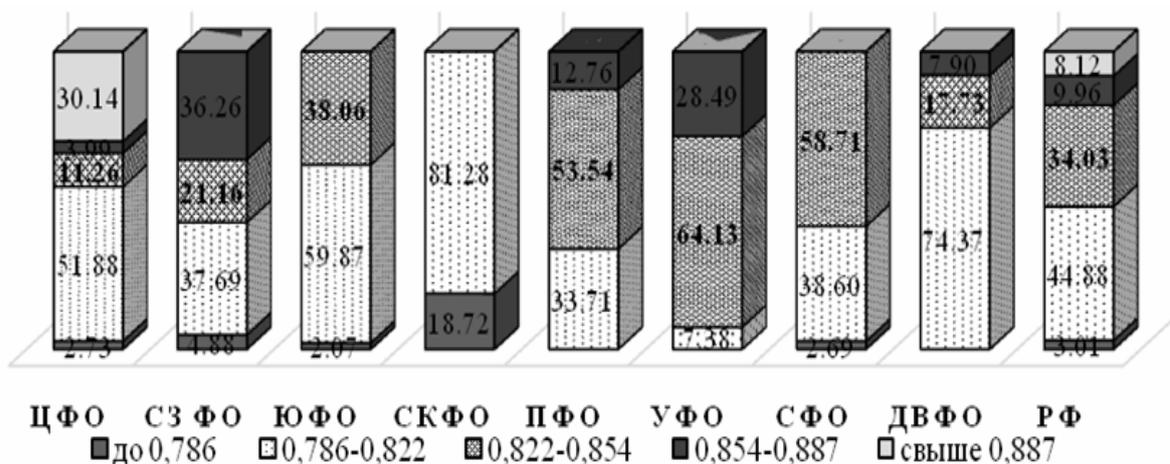


Рис. 4. Дифференциация населения по федеральным округам РФ по значению ИЧР, %

(составлено автором в результате обработки данных, представленных на сайте www.gks.ru)

Анализ ИЧР на территории РФ позволил выявить пространственное неравенство в развитии регионов. Так, ИЧР в самом благополучном регионе (г. Москва) в 1,24 раза больше ИЧР в самом отстающем регионе (Республика Тыва). Также существенны различия в значении такого составляющего ИЧР, как валовый региональный продукт на душу населения. Если в США или в Европе региональный продукт на душу населения различается по территориям в 3–5 раз, то в России – более чем в 13 раз.

Таким образом, решая проблему региональной дифференциации в России, прежде всего необходимо минимизировать различия в уровне доходов населения. Ведь именно от уровня доходов зависит размер инвестиций в развитие образования, здравоохранения, а также пополняемость территориальных бюджетов.

2. Влияние налога на доходы физических лиц на развитие человеческого капитала

Как известно, социально-экономическая сущность и внутреннее содержание налога на доходы физических лиц проявляется через реализацию двух основных функций – фискальную и социальную.

Поступая в территориальные бюджеты, НДФЛ является основным источником финансирования мероприятий по социальному обеспечению. Данный налог не является целевым, его социальная функция реализуется посредством механизма косвенного финансирования социальной поддержки, при котором экономия на налоговых платежах, получаемая в результате пользования социальными налоговыми льготами физическими лицами, осуществляющими социальные расходы, либо увеличивает социальные расходы, либо остается в распоряжении граждан. В свою очередь, средства, остающиеся в распоряжении населения, прямо определяют величину инвестиций, направляемых на развитие человеческого потенциала. Таким образом, благодаря налоговым инструментам у государства появляются широкие возможности для прямого и косвенного влияния на производство и воспроизводство человеческого капитала.

НДФЛ составляет почти треть всех доходов консолидированного бюджета РФ. При этом его удельный вес имеет тенденцию к росту: в 2010 г. доля НДФЛ в структуре доходов консолидированного бюджета РФ составляла 27 %, в 2011 г. – 26 %, в 2012 г. – 28 %. Такая динамика в большей мере обеспечивается ростом благосостояния граждан. В консолидированных бюджетах федеральных округов доля НДФЛ менее значительна. Наибольший удельный вес рассматриваемого налога наблюдается в Центральном ФО (24,90 %), наименьший – в Северо-Кавказском ФО (12,43 %).

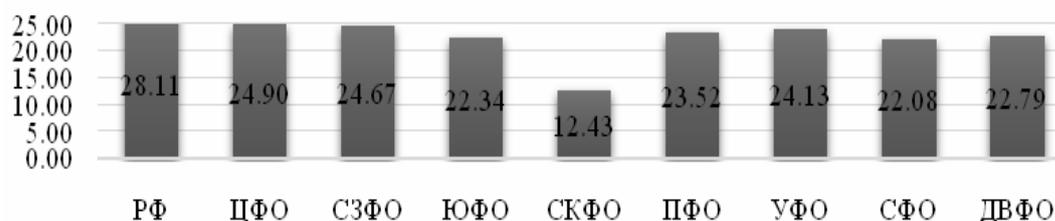


Рис. 5. Удельный вес НДФЛ в структуре доходов консолидированных бюджетов федеральных округов в 2012 гг., %
(составлено автором в результате обработки данных, представленных на сайте www.gks.ru)

Различие удельного веса НДФЛ в консолидированных бюджетах федеральных округов прежде всего обусловлено влиянием показателей денежных доходов населения и безработицы. Данные нижеследующего рисунка свидетельствуют о явно выраженной дифференциации доходов населения по регионам. Среднероссийский уровень превышают лишь

показатели четырех федеральных округов: Центрального, Северо-Западного, Уральского и Дальневосточного. Северо-Кавказский ФО среди аутсайдеров как по денежным доходам населения, так и по уровню безработицы. Отметим, что большинство регионов данного округа являются депрессивными и по уровню развития человеческого капитала, основная часть доходов их бюджетов формируется за счет масштабной помощи из федерального бюджета.

Согласно данным рис. 6, среднедушевые доходы около 45 % россиян колеблются в пределах от 10 до 25 тыс. руб. Исключение составляет лишь Дальневосточный ФО, где 26 % населения получают среднедушевой доход в размере от 15 до 25 тыс. руб., а 22 % – в размере свыше 35 тыс. руб.

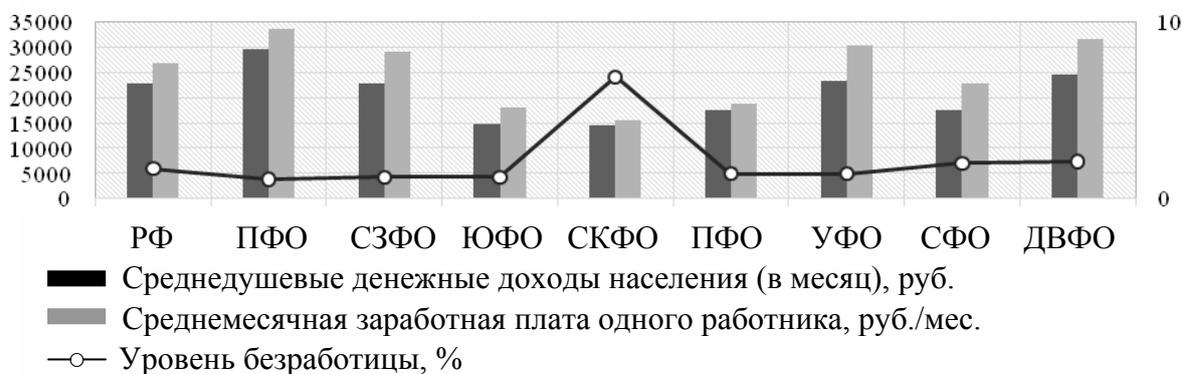


Рис. 6. Факторы, оказывающие наибольшее влияние на динамику НДФЛ в структуре доходов консолидированных бюджетов (составлено автором по данным сайта www.gks.ru)

Таким образом, выравнивания различий на региональных рынках труда пока не происходит. Для этого недостаточно только перераспределения бюджетных ресурсов, требуется повышение эффективности проводимой в стране социально-экономической политики, направленной на создание равных условий для экономического роста регионов страны. В свою очередь, в реализации социально-экономической политики особое место принадлежит НДФЛ, доходы от которого направляются на развитие системы здравоохранения, образования, культуры, социальной поддержки. Указанные институты, предоставляя населению социально значимые блага и обеспечивая базовую социально-экономическую безопасность, выполняют две важнейшие функции, столь значимые для развития человеческого капитала – функцию общественного развития и функцию защиты [5]. При анализе социальных расходов как инструмента развития человеческого потенциала необходимо

оценить не только их объем, но и место, занимаемое ими в общей системе государственных расходов, их внутреннюю структуру и динамику показателей, а также то, какую роль в финансировании социальных расходов выполняют различные уровни бюджетной системы страны [6].

Безусловно, доминирующую роль в финансировании социальных расходов в РФ играет федеральный бюджет. Причем с каждым годом его главенство только возрастает. В настоящее время 90 % социальных расходов финансируются из федерального бюджета и лишь десятая часть – из территориальных бюджетов. Причем душевые расходы консолидированных бюджетов по федеральным округам различаются в 3–4 раза. В Уральском ФО расходы на социально-культурные нужды превышают среднероссийский уровень на 96 %, в Дальневосточном ФО – на 71 %, в Южном ФО – на 14 % и в Северо-Западном ФО – на 4 %. В Центральном ФО социальные расходы бюджета на 39 % ниже среднероссийских. Данное положение вызвано высокой численностью населения в Москве и Московском регионе, где сконцентрировано около половины жителей всего Центрального округа. В таких условиях власти столицы и столичного региона не могут обеспечивать населению высокий уровень социальных преимуществ. В то же время москвичи имеют наилучшие условия на рынке труда и самые высокие заработки, поэтому недостаток социальной помощи со стороны государства может быть компенсирован за счет ресурсов населения.

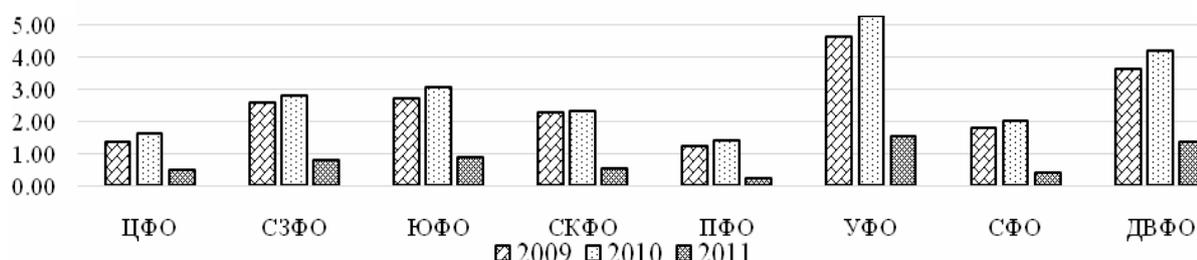


Рис. 7. Динамика среднедушевых расходов консолидированных бюджетов федеральных округов на социально-культурные мероприятия, тыс. руб.
(составлено автором по данным сайта www.gks.ru)

Региональные различия в душевых социальных расходах бюджетов вполне обоснованно возрастают в Сибирском ФО с неблагоприятными природно-климатическими условиями и значительным удорожанием жизни. Однако самые острые социальные проблемы возникают на юго-западе – в Приволжском и Северо-Кавказском ФО. Регионы южного пограничья Кавказского региона имеют низкий уровень социальных расходов бюджетов на душу населения, несмотря на то, что государство перераспределяет значительную часть бюджетных ресурсов в пользу

этих регионов. В Приволжском ФО отставание в расходовании социально-культурных мероприятий связано с низким удельным весом таких расходов в консолидированных бюджетах Республики Марий Эл, Мордовии, Чувашии, Ульяновской области.

Недостаточный объем собственных доходов и федерального финансирования, неэффективность расходов пока не позволяют существенно улучшить условия для развития человеческого потенциала в беднейших регионах.

Приступая к анализу структуры социальных расходов, следует отметить, что наибольший удельный вес среди них принадлежит расходам на образование. По уровню образования наша страна занимает вполне конкурентоспособную позицию среди развитых стран. Всего на образовательные цели из консолидированного бюджета РФ в 2012 г. направлено 2558,53 млрд руб., или 11,21 % всех расходов. Из них на федеральный бюджет приходится лишь 23,6 %, а на территориальные бюджеты 76,4 %. В настоящее время за счет средств федерального бюджета финансируется основная часть высших учебных заведений. Начальное и среднее профессиональное образование примерно поровну финансируется из региональных и местных бюджетов, а дошкольные и общеобразовательные учреждения – из местных бюджетов. Таким образом, образовательные учреждения, сохраняющие в основном государственный статус, финансируются из территориальных бюджетов. В этой связи более 20 % расходов консолидированных бюджетов регионов занимают расходы на образование. При этом по среднему удельному весу расходов на образование лидирует Уральский ФО, где на каждого жителя приходится 2756 руб. бюджетных расходов на образование. В порядке убывания среднему удельному весу расходов на образование следуют Дальневосточный ФО, Южный ФО, Северо-Западный ФО, Северо-Кавказский ФО, Сибирский ФО, Центральный и Приволжский ФО.

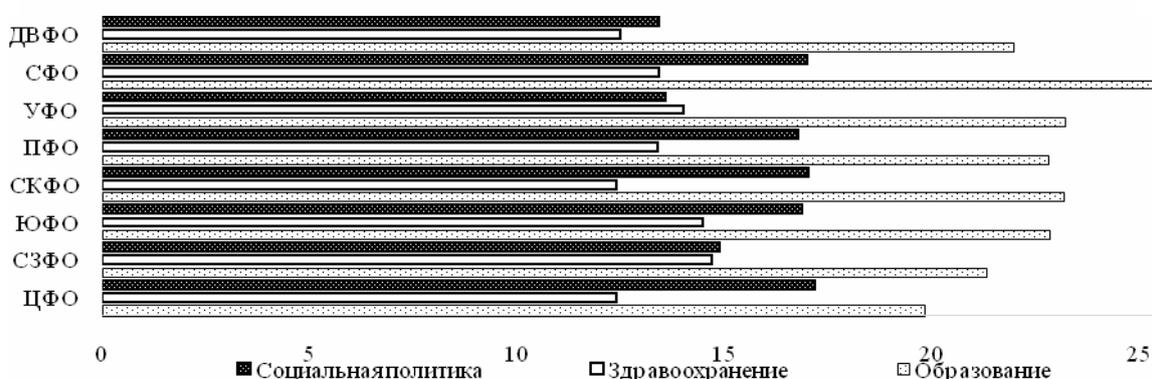


Рис. 8. Удельный вес расходов ФО в общей структуре расходов КБ ФО в среднем за 2005–2012 гг. (составлено автором в результате обработки данных, представленных на сайте www.gks.ru)

На здравоохранение тратится 12–14 % всех расходов консолидированных бюджетов регионов РФ. Однако данные табл. 1 свидетельствуют о том, что здоровье и долголетие населения прямо не зависят от величины государственных расходов, направляемых на здравоохранение. Региональные различия формируются под воздействием естественных факторов – природно-климатических условий, уровня жизни, наследственности и образа жизни населения.

Кроме этого, значительное место в совокупных расходах консолидированных бюджетов федеральных округов принадлежит расходам, направляемым на социальную политику, к которым относятся различные выплаты населению, затраты на социальную помощь, затраты на поддержание социальных учреждений, таких как дома престарелых, инвалидов и т. п.

Таблица 1

**Показатели финансирования здравоохранения
и состояния здоровья населения в федеральных округах
Российской Федерации**

Показатель	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет	Среднедушевые расходы консолидированных бюджетов на здравоохранение, тыс. руб.	Заболеваемость на 1000 человек населения	Численность врачей на 10 000 чел. населения
Российская Федерация	69,83	8,34	796,9	51,2
Центральный ФО	71,19	0,541	734,7	54,9
Северо-Западный ФО	70,07	0,948	860,4	58,9
Южный ФО	70,65	0,997	709,6	45
Северо-Кавказский ФО	72,62	0,741	652,5	42,1
Приволжский ФО	69,24	0,477	877,9	48,1
Уральский ФО	69,42	1,683	823,2	46,2
Сибирский ФО	67,72	0,634	845,3	53,1
Дальневосточный ФО	66,36	1,334	838,1	58,1

Самая весомая доля расходов на социальную политику была зафиксирована в консолидированных бюджетах таких федеральных округов, как Центральный (свыше 17 % от всего бюджета региона), Северо-Кавказский (17 %), Сибирский (16,97 %), Южный (16,85 %) и Приволж-

ский (16,79 %). Эти показатели выше среднего значения по России. Последние позиции рейтинга заняли Северо-Западный, Уральский и Дальневосточный федеральные округа, в бюджетах которых доля исследуемых расходов колеблется в пределах 14–15 %. Высокая доля расходов на социальную политику в консолидированном бюджете в большинстве случаев говорит о неблагоприятном социально-экономическом положении регионов. Исключением из правила является ситуация в Центральном федеральном округе, высокая доля социальных расходов в котором связана с серьезными проблемами большинства регионов с бюджетным дефицитом.

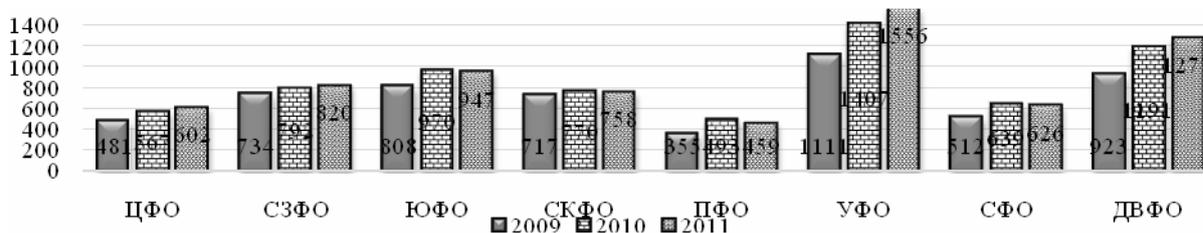


Рис. 9. Среднедушевые расходы консолидированных бюджетов ФО на социальную политику в 2009–2011 гг, руб.

(составлено автором в результате обработки данных, представленных на сайте www.gks.ru)

Однако если учесть такой показатель, как объем расходов на социальную политику из расчета на душу населения региона, то места распределяются иначе, и некоторые аутсайдеры предыдущего рейтинга уже становятся лидерами. Прежде всего это касается Уральского и Дальневосточного федеральных округов, в которых на каждого жителя в 2011 г. приходится соответственно 1556 и 1277 руб. Третьим лидером оказался Южный ФО, на каждого жителя которого приходится по 947 руб. расходов консолидированного бюджета на социальную политику. Меньше всего в расчете на душу населения социальная политика финансируется в Приволжском ФО (459 руб. на каждого жителя). Динамику среднедушевых расходов консолидированных бюджетов ФО на социальную политику в 2009–2011 гг. можно рассмотреть на рис. 9.

На основе оценки величины расходов государства на цели социального обеспечения нельзя сделать однозначные выводы об их влиянии на уровень развития человеческого капитала.

Инструментами налоговой политики, оказывающими наиболее эффективное влияние на уровень инвестиций в развитие человеческого

капитала, являются налоговые вычеты и льготы по НДФЛ. В ст. 217 Налогового кодекса определен перечень доходов, освобождаемых от налогообложения. Кроме того, существуют вычеты, уменьшаемые облагаемую базу по НДФЛ, к ним относятся имущественные, социальные, стандартные и профессиональные вычеты.

В рамках реализации налоговой политики в последние годы внимание государства обращено на стимулирование развития человеческого капитала через освобождение некоторых видов доходов от подоходного налогообложения и корректировка порядка предоставления налоговых вычетов по НДФЛ. Так, с 1 января 2013 г. ранее существовавший перечень необлагаемых доходов по налогу на доходы физических лиц был дополнен. Согласно нововведению к доходам, освобождаемым от НДФЛ, теперь также относятся субсидии и гранты, полученные главами крестьянских (фермерских) хозяйств на создание и развитие крестьянского фермерского хозяйства, суммы единовременной помощи на бытовое обустройство начинающего фермера, а также оплата организацией (предпринимателем) лечения и медицинского обслуживания усыновленных детей работников и их подопечных (в возрасте до 18 лет), бывших работников, которые уволились в связи с выходом на пенсию по старости или по инвалидности.

Новшества коснулись и социальных вычетов. С января 2013 г. вычет по расходам на лечение можно получить и в том случае, если лечение осуществляет индивидуальный предприниматель. Кроме того, в соответствии с п. 2 ст. 219 НК РФ до окончания налогового периода работник может получить социальный вычет по дополнительным страховым взносам на накопительную часть трудовой пенсии при выполнении условий, предусмотренных законодательством РФ.

Для определения эффективности налоговой политики определим зависимость среднедушевых расходов населения на образование и здравоохранение от объема предоставленных вычетов по НДФЛ в среднем на душу экономически активного населения. Выбор регионов основан на результатах рейтинга по значению ИЧР. Из выделенных нами пяти групп выберем по два представителя из каждой группы. Необходимо также указать, что выборкой были охвачены все федеральные округа.

Результаты проведенного анализа продемонстрировали прямую зависимость между названными показателями (рис. 10), то есть чем больше величина вычетов по НДФЛ, тем больше расходы населения на здравоохранение и образование. Указанная зависимость проявляется

и в динамике необлагаемых доходов населения. Таким образом, предоставляя вычеты, государство фактически финансирует инвестиции на развитие человеческого капитала. Выявленная зависимость является обоснованием для разработки мероприятий по развитию человеческого капитала через систему налоговых льгот по НДФЛ.

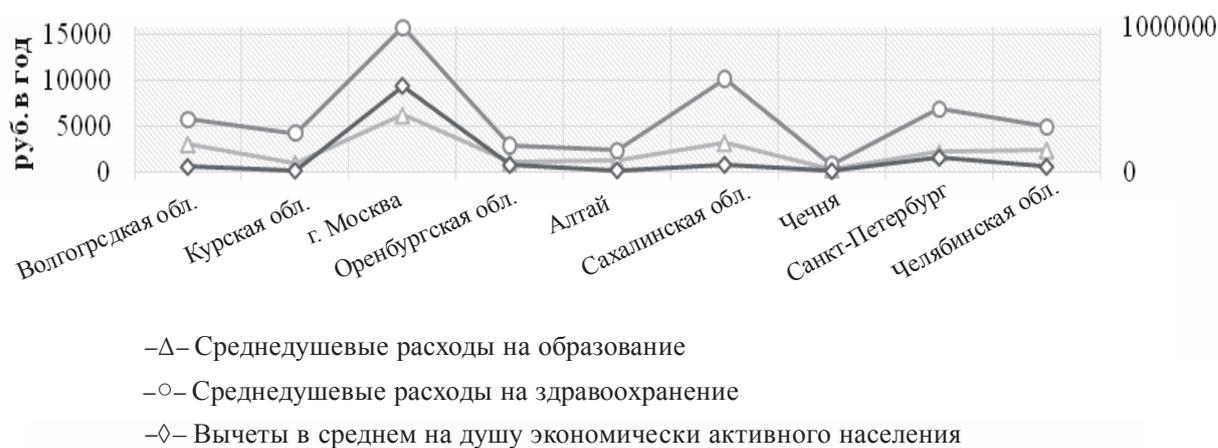


Рис. 10. Зависимость расходов населения на развитие ЧК от величины вычетов по НДФЛ за 2012 гг. (составлено автором по данным сайта www.gks.ru и форм 5-НДФЛ по субъектам РФ)

3. Разработка мероприятий по развитию человеческого капитала через систему налоговых льгот по НДФЛ

Существующие в настоящее время льготы по НДФЛ, безусловно, повышают уровень душевых доходов населения, однако они не способны в полной мере учесть различия в развитии регионов России, соответственно, не могут оказать существенное влияние на сокращение территориальной дифференциации ИЧР. В связи с вышесказанным целесообразно введение таких налоговых льгот по НДФЛ, которые зависели бы от географического расположения региона, его удаленности от центра, климатических условий, тяжести производимой работы и т. д.

В мировой практике одним из самых распространенных принципов подоходного налогообложения является принцип необлагаемого налогового минимума, суть которого заключается в том, что не должен облагаться налогом доход, минимально необходимый для поддержания жизнедеятельности граждан и, как правило, минимальная необлагаемая сумма налога соотносится с минимальным прожиточным минимумом. Например, если обратиться к российскому опыту, в Оренбургской области прожиточный минимум составляет 6568 руб., соответственно, для

установления принципа справедливости целесообразно было бы облагать только ту часть доходов населения, которая превышает установленную сумму (6568 руб.) Кроме того, большая протяженность территории РФ и разница в развитии регионов диктует установление конкретного размера необлагаемого минимума для каждого субъекта РФ. Естественно, как уже отмечалось, эта сумма будет соотноситься с величиной прожиточного минимума, установленной для каждой территории.

Таблица 2

**Показатели, оказывающие влияние на развитие человеческого капитала
в регионах за 2012–2013 гг.**

Показатель	Среднедушевые расходы населения на здравоохранение, руб./год.	Среднедушевые расходы населения на образование, руб./год.	Прожиточный минимум для трудоспособного населения на 2 квартал 2013 г., руб.	Стоимость контрактного обучения в вузах, тыс. руб./год.
Курская область	4194,672	947,184	6580	от 13 до 110
г. Москва	15770,76	6225,3	12169	от 45 до 480
Санкт-Петербург	6852,12	2126,52	7768,5	от 42 до 380
Волгоградская область	5694,408	3055,536	8271	от 20 до 214
Чеченская Республика	707,16	282,864	8077	от 15 до 50
Оренбургская область	2946,024	1024,704	6568	от 15 до 128
Челябинская область	4908,168	2374,92	7851	от 27,5 до 157
Республика Алтай	2325,996	1206,072	7136	от 20 до 118
Сахалинская область	10141,32	3187,272	11601	от 31,5 до 131

Данные табл. 2 говорят о высоких расходах на здравоохранение жителей г. Москвы и Сахалинской области (более 10 тыс. руб. в год). Население Волгоградской области, Санкт-Петербурга, Челябинской области в среднем тратят на образование 5–7 тыс. руб. в год. В среднем 2–4 тыс. руб. в год направляются на здравоохранение жителями Курской области, Оренбургской области, Республики Алтай и всего лишь 707 руб. в год – жителями Чеченской республики. Что касается средне-

душевых расходов на образование, то они заметно ниже среднедушевых расходов на здравоохранение. Это объясняется тем, что, в отличие от здравоохранения, на образование тратятся в основном граждане до 35 лет, поэтому в расчете на все население получается незначительная сумма.

Особенностью российского профессионального образования является то, что стоимость контрактного обучения сильно различается по регионам. Так, например, в столице стоимость контрактного обучения в вузах составляет от 48 до 480 тыс. руб., в то время как в Челябинской области она в среднем колеблется в пределах от 27,5 до 157 тыс. руб., в Оренбургской области – от 15 до 128 тыс. руб., а в Республике Чечня – от 15 до 50 тыс. руб.

Исходя из такого положения дел, приходится констатировать, что размеры существующих социальных вычетов не соответствуют реалиям сегодняшнего дня. *Во-первых*, расходы населения на образование и здравоохранение во многих регионах превышают 120 тыс. руб., а *во-вторых*, вычеты не учитывают различия в стоимости услуг по здравоохранению и образованию между субъектами Федерации. Следовательно, они не способствуют повышению уровня жизни налогоплательщиков и не в полной мере влияют на развитие и воспроизводство человеческого капитала.

Для решения вышесказанных проблем необходимо ввести прогрессивную шкалу предоставления социальных вычетов (табл. 3).

Таблица 3

Предлагаемая шкала предоставления социальных вычетов

Сумма расходов на здравоохранение / образование (руб.)	Вычет на лечение и собственное обучение	Вычет на образование детей
до 150 000	100	100
от 150 000 до 250 000	150 000 + 30 % с суммы, превышающей 150 000 руб.	150 000 + 5 % с суммы, превышающей 150 000 руб.
от 250 000 до 350 000	150 000 + 40 % с суммы, превышающей 150 000 руб.	150 000 + 8 % с суммы, превышающей 150 000 руб.
от 350 000 до 450 000	150 000 + 45 % с суммы, превышающей 150 000 руб.	150 000 + 10 % с суммы, превышающей 150 000 руб.
свыше 450 000	150 000 + 47 % с суммы, превышающей 150 000 руб., но не более 320 000 руб.	150 000 + 11,5 % с суммы, превышающей 150 000 руб., но не более 195 000 руб.

Итак, по социальным расходам населения до 150 тыс. руб. вычеты будут предоставляться на полную сумму произведенных расходов. При дальнейшем увеличении расходов на образование и здравоохранение вычет будет определяться как сумма минимального вычета (150 тыс. руб.) и процентной доли от суммы, превышающей 150 тыс. руб. Если, например, резидентом РФ были оплачены услуги на лечение в размере 320 тыс. руб., то величина положенного ему вычета составит 218 тыс. руб. Предельная сумма вычета не может превышать 320 тыс. руб. Максимальный размер вычета на образование детей, согласно данным табл. 3, составляет 195 тыс. руб., а порядок его предоставления аналогичен с ранее рассмотренным примером.

Разумеется, переход к предложенному налогообложению требует решения ряда административных, методических и технических проблем. Однако с точки зрения интересов долгосрочного инвестирования в человеческий капитал, его развитие и воспроизводство такое усложнение администрирования налогообложения представляется оправданным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современной России наблюдается крайне неравномерное территориальное развитие человеческого капитала. В связи с этим встает вопрос о сокращении дифференциации регионов по всем составляющим индекса развития человеческого потенциала: по величине доходов населения, уровню здравоохранения и образования. Величина инвестиций в развитие человеческого капитала зависит от размера социальных расходов государства и от суммы доходов, остающихся у населения после налогообложения. Государство имеет возможность прямого и косвенного регулирования этих составляющих через механизм налогообложения доходов физических лиц. Внутреннее содержание НДФЛ проявляется через его функции: социальную и фискальную. Особое внимание в рамках развития человеческого капитала следует уделить социальной функции, которая реализуется через предоставление льгот и вычетов.

В работе предлагается ввести в практику российского подоходного налогообложения принцип необлагаемого минимума. При этом необлагаемый минимум будет соотноситься с прожиточным минимумом для каждого конкретного региона. А также представлена прогрессивная шкала предоставления социальных вычетов по НДФЛ, которая призвана

наиболее эффективно решить проблему минимизации различий в развитии регионов РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Калинкина Н.Н.* Человеческий капитал как ресурс инновационного развития: теоретические подходы к исследованию // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского. – 2012. – № 2 (2). – С. 135–137.

2. *Нуреев Р.М.* Человеческий капитал и проблемы его развития в современной России. [Электронный ресурс] <<http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/333.pdf>>

3. *Соболева И.В.* Человеческий потенциал российской экономики. Проблема сохранения и развития. – М.: «Наука», 2007.

4. *Римашевская Н.М.* Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9–10. – С. 22–40.

5. *Соболева И.В.* Социальная политика как фактор устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 68–73.

6. *Горина Е.А.* Социальные расходы государства как инструмент развития человеческого потенциала в России: возможности и ограничения. [Электронный ресурс] <<http://skachate.ru/pravo/3113/index.html>>

СОДЕРЖАНИЕ

Выписка из решения конкурсной комиссии	3
Заславский М.М., научный руководитель – Волкова В.Н., д.э.н., профессор. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Институт Информационных технологий и управления. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ДЛЯ АНАЛИЗА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ-РАЗРАБОТЧИКА ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	23
Ким Мен Хва, научный руководитель – Зайцева И.Г., к.э.н., доцент. Международный банковский институт. ХРАНИТЕЛИ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ	37
Кобинец Ю.С., научные руководители – Шевчук О.О., к.э.н., доцент, Квасний М.М., научный сотрудник научной лаборатории. Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины. ЭКВИВАЛЕНТ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ	53
Корень М.Д., научный руководитель – Хомуляк Т.И., к.э.н. Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины. ESTIMATING THE DEPENDENCE OF FINANCIAL RESULTS from ACCOUNTING METHODS AND DEFINITIONS OF EXCHANGE DIFFERENCE	72
Кофонова Е.А., научный руководитель – Троянская М.А., к.э.н., доцент. Оренбургский государственный университет. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА СОБСТВЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (на примере Приволжского федерального округа) .	93
Криничная Ю.О., научный руководитель – Никитина О.А., д.э.н., профессор. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. СОЗДАНИЕ БЕЗБАРЬЕРНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ И ДОСТУПНЫЙ ТУРИЗМ ДЛЯ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ	120
Куркович Н.В., научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор. Международный банковский институт. КЛУБОК ПРОТИВОРЕЧИЙ В СИРИИ.....	133

Лукьяненко О.Ю. , научные руководители – Сидоренко О.Н. , доцент, Гадецкая С.В. , к.ф.-м.н., доцент. Харьковский институт банков- ского дела Университета банковского дела Национального банка Украины. АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗА- ЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ БАНКОВ УКРАИНЫ	145
Мартусевич С.А. , научный руководитель – Каморджанова Н.А. , д.э.н., профессор. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. ОЦЕНОЧНЫЕ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬ- СТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ	174
Матвеева Е.А. , научный руководитель – Лимонина И.Г. , к.г.н., доцент. Санкт-Петербургский государственный экономический универси- тет. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАН СНГ	187
Мулюкова Р.Р. , научный руководитель – Тюрина Ю.Г. , к.э.н., доцент. Оренбургский государственный университет. РАЗВИТИЕ ЧЕ- ЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ НАЛО- ГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	200

Научное издание

ВЕСТНИК № 40

Межвузовский студенческий научный журнал

Корректор *И.С. Ловкис*
Технический редактор *Л.В. Соловьева*

Директор РИЦ *А.И. Стригун*

Подписано в печать 8.09.14

Усл. печ. л. 13,8

Тираж 100. Заказ 659

РИО МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60
тел. (812) 571-65-55