

✦ УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

PROCEEDINGS



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 16

INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2016

ББК 65

У 91

Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 16, посвященный 25-летию со дня основания Международного банковского института / Под науч. ред. М. В. Сиговой. – СПб. : Изд-во МБИ, 2016. – 179 с.

ISSN 2413-3345

Выпуск приурочен ко дню 25-летия Международного банковского института, состоявшемуся 10 июня 2016 г.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов, а также специалистов-практиков, занимающихся проблемами экономики.

International Banking Institute / Issue No 16. Dedicated to the 25th anniversary of the International Banking Institute / Edited by M.V. Sigova. – St. Petersburg: IBI publishing, 2016. – 176 с.

ISSN 2413-3345

The issue is dedicated to the 25th anniversary of the International Banking Institute, held in June 10, 2016.

The issue is intended for research workers, teachers and postgraduates of higher education institutions, as well as for experts who are specialized in the problems of modern economy.

Главный редактор

Сигова М.В. – ректор МБИ, д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск

Круглова И.А. – проректор по научной работе МБИ, канд. экон. наук, канд. юрид. наук

ISSN 2413-3345

**Редакционная коллегия научного журнала
«Ученые записки
Международного банковского института»**

Главный редактор

Сигова Мария Викторовна, ректор Международного банковского института (МБИ), председатель редакционного совета по историческим, социологическим и экономическим наукам журнала «Научное мнение», член президиума редакционной коллегии журнала «Научное мнение», председатель Ученого совета МБИ, доктор экономических наук, профессор

Заместители главного редактора

Аксаков Анатолий Геннадьевич, председатель комитета Государственной думы РФ по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, президент Ассоциации региональных банков России, кандидат экономических наук, доцент

Гриб Владислав Валерьевич, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, член Общественной палаты РФ, доктор юридических наук, профессор

Редакционная коллегия

Карпова Галина Алексеевна, декан Санкт-Петербургского государственного экономического университета, вице-президент Национальной академии туризма, лауреат премии Правительства РФ, доктор экономических наук, профессор

Клементс Спуренберг, председатель Европейской ассоциации обучения в области банковских и финансовых услуг (ЕВТН)

Круглова Инна Александровна, проректор по научной работе Международного банковского института, заместитель председателя Ученого совета МБИ, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент (*ответственный редактор журнала*)

Никонова Ирина Александровна, заместитель директора департамента стратегического анализа и разработок Внешэкономбанка, доктор экономических наук, профессор

Плотников Владимир Александрович, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заместитель главного редактора научного журнала «Известия СПбГУЭФ», доктор экономических наук, профессор

Пыжикова Наталья Ивановна, ректор Красноярского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор

Романова Галина Максимовна, ректор Сочинского государственного университета, доктор экономических наук, профессор

Третьяк Виктория Викторовна, заведующая кафедрой мировой экономики и менеджмента Международного банковского института, доктор экономических наук

Фирова Ирина Павловна, заведующая кафедрой экономики и менеджмента Российского государственного гидрометеорологического университета, доктор экономических наук, профессор

**Учредитель: Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт»**

Дата и номер свидетельства о регистрации средства массовой информации

ПИ № ТУ78-01791 от «9» декабря 2015 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования

Адрес редакции: 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60. Т.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19

(факс)

Редактор русскоязычных текстов Е.П. Бугрий

Редактор англоязычных текстов Б.П. Петров

The editorial Board of the scientific journal Proceedings of the International banking Institute

Chief editor

Sigova Maria Viktorovna – the rector of the International banking Institute (IBI), the Chairman of the editorial Board of the historical, sociological and economic Sciences magazine «Scientific opinion», member of the editorial Board of the journal «Scientific consensus», the Chairman of the Academic Council of the MBI, doctor of economic Sciences, Professor

The Deputy editor

Aksakov Anatoly Gennadyevich, the Chairman of Committee of the State Duma on economic policy, innovative development and entrepreneurship, the President of Association of regional banks of Russia, candidate of economic Sciences, associate Professor

Grib Vladislav Valetyevich, Vice President of the Federal chamber of lawyers of the Russian Federation, member of the Public chamber of the Russian Federation, doctor of legal Sciences, Professor

Editorial Board

Karpova Galina Alekseevna, Dean, Saint Petersburg state University of Economics, Vice-President of the National Academy of tourism, laureate of the Government prize of the Russian Federation, doctor of economic Sciences, Professor

Clements Spoorenberg, President of the European Association of education in the field of banking and financial services (EBTN)

Kruglova Inna Aleksandrovna, Deputy rector on scientific work of the International banking Institute, Deputy Chairman of the Academic Council of the MBI, candidate of economic Sciences, candidate of juridical Sciences, Professor (editor of journal)

Nikonova Irina Aleksandrovna, Deputy Director of Department for strategic analysis and development of Vnesheconombank, doctor of economic Sciences, Professor

Plotnikov Vladimir Alexandrovich, Professor, Department of General economic theory, St. Petersburg state economic University, Deputy editor of the scientific journal «Proceedings of Economics», doctor of economic Sciences, Professor

Pijikova Natalia Ivanovna, rector of Krasnoyarsk state agrarian University, doctor of economic Sciences, Professor

Romanova Galina Maksimovna, rector of Sochi state University, doctor of economic Sciences, Professor

Tretiak Viktoriya Viktorovna, head of the Department of international Economics and management International banking Institute, doctor of economic Sciences

Firova Irina Pavlovna, head of the Department of Economics and management, Russian state hydrometeorological University, doctor of economic Sciences, Professor

Founder: Autonomous non-commercial organization of higher education «International banking institution»

Date and number of certificate of registration of mass media

PI NO. TU-01791 dated this 9th day of December 2015/

The journal is included in the Russian index of scientific citation

Address: 191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60. Vol.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19 (Fax)

The editor of the Russian texts E.P. Bugri

Editor, English edition B.P. Petrov

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы экономики

Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Теоретические аспекты комплексной оценки стоимости бизнеса	7
Андреева Д.А., Малинин А.М. Расчет экономической эффективности социально значимых для региона проектов	18
Власова М.С., Степченкова О.С. Налоговое регулирование инновационной деятельности в особых экономических зонах	27
Кунин В.А. Оценка влияния ухудшения рыночной конъюнктуры на ключевые показатели финансовой безопасности и рентабельности	36
Миндрин С.И. Трансформация банковской системы и построение механизма повышения качества банковского образования	45
Никитина С.П. Мировая биржевая торговля и российский фондовый рынок сегодня	55
Попова Н.А., Селезнева М.Л. «Новый Шелковый путь» и Россия: проблемы участия	63
Рустамова С.С. Маркетинг взаимодействия как фактор развития конкурентоспособного рынка экономики услуг	71
Самойлова Я.В. Рейтинговые агентства: зарубежный и российский опыт	80
Есипов А.В., Леонченкова Т.А. Банковские риски залогового кредитования	90
Щелканов А.А., Васьков В.О. Кредитный менеджмент на предприятии и эффективные инструменты управления дебиторской задолженностью	99
Третьяк В.В., Круглова И.А. Офшорный аутсорсинг как перспективная форма ведения международного бизнеса в условиях глобализации	115
Сигова М.В., Куликова О.М. Менеджмент в сфере здравоохранения РФ: ключевые проблемы и направления их решения	124
Калинушкина В.А. О реформе бухгалтерского учета в Российской Федерации	134
Литвиненко В.В. Предпосылки развития внутреннего рынка сжиженного природного газа (СПГ) в качестве газомоторного топлива в Российской Федерации	148
Михеев Д.Ю. Роль импортозамещения в развитии сельского хозяйства и биотехнологий	159
Лебедева М.Е. Обзор опыта России и зарубежных стран в сфере организации ПОД/ФТ	167

<i>Конференция «Развитие молодежных международных научно-образовательных проектов»</i>	176
<i>Информация для абитуриентов</i>	177
<i>Требования к научным статьям, представляемым в редакцию</i>	178

CONTENTS

Problems of Economics

Pogostinskaia N.N., Pogostinsky Y.A. Theoretical aspects of complex business valuation.....	7
Andreyeva D.A., Malinin A.M. Calculation of economic efficiency of socially important projects for the region	18
Vlasova M.S., Stepchenkova O.S. Tax regulation of innovation activity in special economic zones.....	27
Kunin V.A. Impact assessment of deterioration in market conditions on key indicators of financial safety and profitability	36
Mindrin S.I. The transformation of the banking system and the construction of a mechanism to improve the quality of banking education.....	45
Nikitina S.P. World exchange trade and russian exchange market today	55
Popova N.A., Seleznyova M.L. «New silk road» and Russia: problems of participation.....	63
Rustamova S.S. Marketing of co-operation as factor of competitive market of economy of services development.....	71
Samoilova Y.V. Rating agencies: foreign and russian experience	80
Esipov A.V., Leonchenkova T.A. The banking pledge credit risks	90
Shchelkanov A.A., Vaskov V.O. Credit management and effective instruments of debt collection in the company.....	99
Tretjak V.V., Kruglova I.A. Offshore outsourcing as a promising form of running an international business under the conditions of globalization	115
Sigova M.V., Kulikova O.M. Management in the sphere of healthcare of the Russian Federation: key problems and directions of their solution.....	124
Kalinushkina V.A. About accounting reform in the Russian Federation	134
Litvinenko V.V. Key factors of Russian lng vehicle market development.....	148
Mikheev D.Y. The role of import substitution in agriculture and biotechnology	159
Lebedeva M.Y. A review of the experience of Russia and foreign countries in the sphere of AML/CFT	167
<i>Conference “Youth International science and educational projects developing”</i>	176
<i>Information for applicants</i>	177
<i>Requirements to the author's materials</i>	178

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Погостинская Нина Николаевна

nnpog@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

доктор экономических наук, заслуженный работник высшей школы РФ

Погостинский Юрий Анатольевич

roguyan@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

доктор экономических наук

УДК 330.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация

В статье приводится теоретическое обоснование подходов к определению, измерению и управлению стоимостью бизнеса на основе интеграции трех классических подходов. Обосновано содержание комплексной динамической оценки стоимости бизнеса.

Ключевые слова

Стоимость товара, предприятия, виды стоимости, динамический норматив стоимости.

Pogostinskaia Nina

nnpog@hotmail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of Economics and Finance of enterprises and industries, doctor

of economic Sciences, honored worker of higher school of the Russian Federation

Pogostinsky Yury

pogyran@hotmail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of Economics and Finance of enterprises and industries, doctor of economic Sciences

THEORETICAL ASPECTS OF COMPLEX BUSINESS VALUATION

Abstract

The article provides theoretical substantiation of approaches to defining, measuring and managing business value based on the integration of the three classic approaches. Substantiated the content of the integrated dynamic assessment of business value and the possibility of its use in management.

Keywords

The cost of goods, cost of company, types of value, dynamic, standard cost.

Одним из важнейших вопросов стратегического управления предприятием является выбор критерия эффективности его деятельности. Эффект обычно связывают с достижением заданного результата, а эффективность определяют так, как ее определил еще академик В.В. Новожилов: «...соотношение результатов и затрат на их получение» [1]. Здесь возникает масса вопросов: нужно ли учитывать расходы только производителя или потребителя, какие затраты относить к расходам, нужно ли учитывать только текущие расходы или все используемые ресурсы? Всегда ли это нужно учитывать? Так, эффективность того или иного метода лечения вряд ли связана с расходами на его реализацию. Другая группа вопросов: результат для кого – для непосредственного производителя, для владельца производства, для потребителя, а также что считать результатом – произведенную продукцию, выручку, удовлетворенную потребность, полученную прибыль, долю рынка, дивиденды?

В последние годы, в связи с развитием стратегического управления, на первый план в качестве критерия деятельности предприятия выходит прирост его стоимости. Это объясняется тем, что ориентация на прибыль и дивиденды в данном периоде отодвигает долгосрочные цели на второй план,

что в конечном итоге может привести к потере рыночных позиций и снижению прибыли. Стратегическое управление ориентирует не на получение прибыли, а на создание потенциала прибыльности.

Предприятия, обеспечивающие рост своей стоимости, обладая более высокой финансовой устойчивостью, имеют больше возможностей использовать внешние источники финансирования для создания новых или улучшения существующих продуктов, расширения доли рынка и создания новых рабочих мест и в конечном итоге получения прибыли. Происходит осознание важности ориентации на рост стоимости бизнеса (предприятия) как на его главную цель. Акционеров в большей степени начинают интересовать не дивиденды, а стоимость доли собственности, приходящейся на акцию. При этом следует отметить, что основными факторами роста стоимости бизнеса остаются прибыль и чистый денежный поток, но, в отличие от традиционного подхода, акционеров и инвесторов в большей степени интересуют не абсолютные значения этих показателей за отчетный период, а тенденции и возможность их устойчивого, долгосрочного роста.

В нашей стране понятие стоимости предприятия и его отдельных активов стало часто использоваться в теории и практике управления сравнительно недавно – с начала 90-х гг. прошлого века. В это время в ответ на вызовы рыночной экономики сформировалось новое научное направление – оценка бизнеса. Развитие рыночной экономики привело к необходимости не только оценивать стоимость предприятия, но и управлять ею. Теория и практика управления стоимостью предприятия наталкиваются на две проблемы: проблему определения и раскрытия содержания понятия «стоимость предприятия», или «стоимость бизнеса», и проблему ее измерения.

Начнем с более общего понятия «стоимость». Российский философ Л.А. Петрушенко писал: «Существуют понятия, как бы покрытые броней очевидности, скрывающей от нас их подлинную жизнь» [2]. Такой броней покрыто понятие «стоимость». Много написано о том, что это такое. Но при ближайшем рассмотрении можно понять, что сущность стоимости разные ученые видят по-разному и, соответственно, по-разному подходят как к содержательному определению этого понятия, так и к его измерению и управлению.

Возникновение теоретических воззрений на стоимость товара связано с именами Адама Смита [3] и Давида Рикардо [4], которые ввели в рассмотрение понятия меновой стоимости (способности товаров обмениваться друг на друга) и потребительной стоимости (потребительной ценности), или полез-

ности (способности товара удовлетворять какую-либо потребность). Они разработали основы трудовой теории стоимости, где основное внимание уделено меновой стоимости. Следует подчеркнуть, что законченный вид эта теория приобрела в трудах величайшего экономиста К. Маркса [5]. Для обмена товаров необходима единая мера, в качестве которой выступает труд. К сожалению, в последние годы происходит неправомерное смешение понятий себестоимости (затрат труда на конкретном предприятии) и стоимости (затрат общественно необходимого труда).

Согласно трудовой теории стоимости, обмен товаров осуществляется на основе сопоставления общественно необходимых затрат труда. На поверхности явлений отражением стоимости выступает цена, в соответствии с которой происходит обмен товаров. При этом цена равна стоимости только в среднем.

Цена может отличаться от стоимости в силу разных причин, в том числе важным фактором определения цены выступает ценность, или полезность, товара для потребителя (потребительная ценность). Важность или даже первенство этого фактора отражает теория предельной полезности, согласно которой стоимость определяется субъективной оценкой потребителя, которая, в свою очередь, зависит от предельной полезности товара. Предельная полезность – ценность последней единицы товара, имеющейся на рынке.

Согласно теории предельной полезности, обмен товаров осуществляется на основе сопоставления их предельной полезности. В данном случае цена и стоимость не различаются.

В обеих теориях предполагается эквивалентность обмена. Различаются теории подходами к выбору меры эквивалентности. При этом в трудовой теории стоимости рассматривается объективная, сущностная характеристика товара, а в теории предельной полезности акцент делается на внешние субъективные оценки.

Несколько лет назад появилась так называемая информационная теория стоимости (см., например, [6]), согласно которой и потребительную, и меновую стоимость создает информация, записанная в структуре продукта труда, и поэтому роль «чистого товара» переходит от золота к информации.

Еще одно направление в поиске ответа на вопрос, что такое стоимость, – это теория спроса и предложения. Спрос отражает представления потребителей о полезности товара, а предложение характеризует допустимые, с позиции производителей и продавцов, затраты труда. Впервые попытку синтезировать в стоимости меновую стоимость и полезность предпринял

А. Маршалл [7]. Однако этот подход отходит от рассмотрения сущности понятия стоимости, сосредотачивая свое внимание на его внешних проявлениях, а именно – на полезности.

Еще дальше от сути вопроса уводила теория трех факторов производства Ж.Б. Сэя [8], согласно которой в создании стоимости участвуют труд, капитал и земля. В более современных трактовках (например, П. Самуэльсон [9]) добавляют еще один фактор – предпринимательские способности. Хотя надо отдать должное Ж.Б. Сэю – выдающемуся экономисту своего времени, так как он рассуждал не только о создании ценности, но и о том, что окончательно стоимость устанавливается на рынке под влиянием спроса и предложения, т.е. в определенном смысле он был предшественником А. Маршалла.

Все рассмотренные теории заняты поиском ответа на вопрос, как формируется цена товара. Они признают, что цена не устанавливается произвольно; ограничениями на ее величину выступают издержки, спрос, потребности, предельная полезность, наличие на рынке аналогичных товаров или товаров-субститутов и др. Если цена выражается в количестве денег, на которые фактически обменивается товар, то стоимость есть объективная сущностная характеристика товара, которая определяет количество денег, необходимое для осуществления эквивалентного (справедливого) обмена.

Каждый из рассмотренных подходов отдает предпочтение тому или иному фактору, пытаясь объяснить механизм формирования цены. В условиях свободной конкуренции и «информационной прозрачности» рынка индивидуальные издержки не должны быть больше общественно необходимых, общественная полезность должна отражать потребности, спрос и предложение должны находиться в равновесии. В этом случае все рассмотренные подходы должны дать одну и ту же цену, которая совпадает со стоимостью.

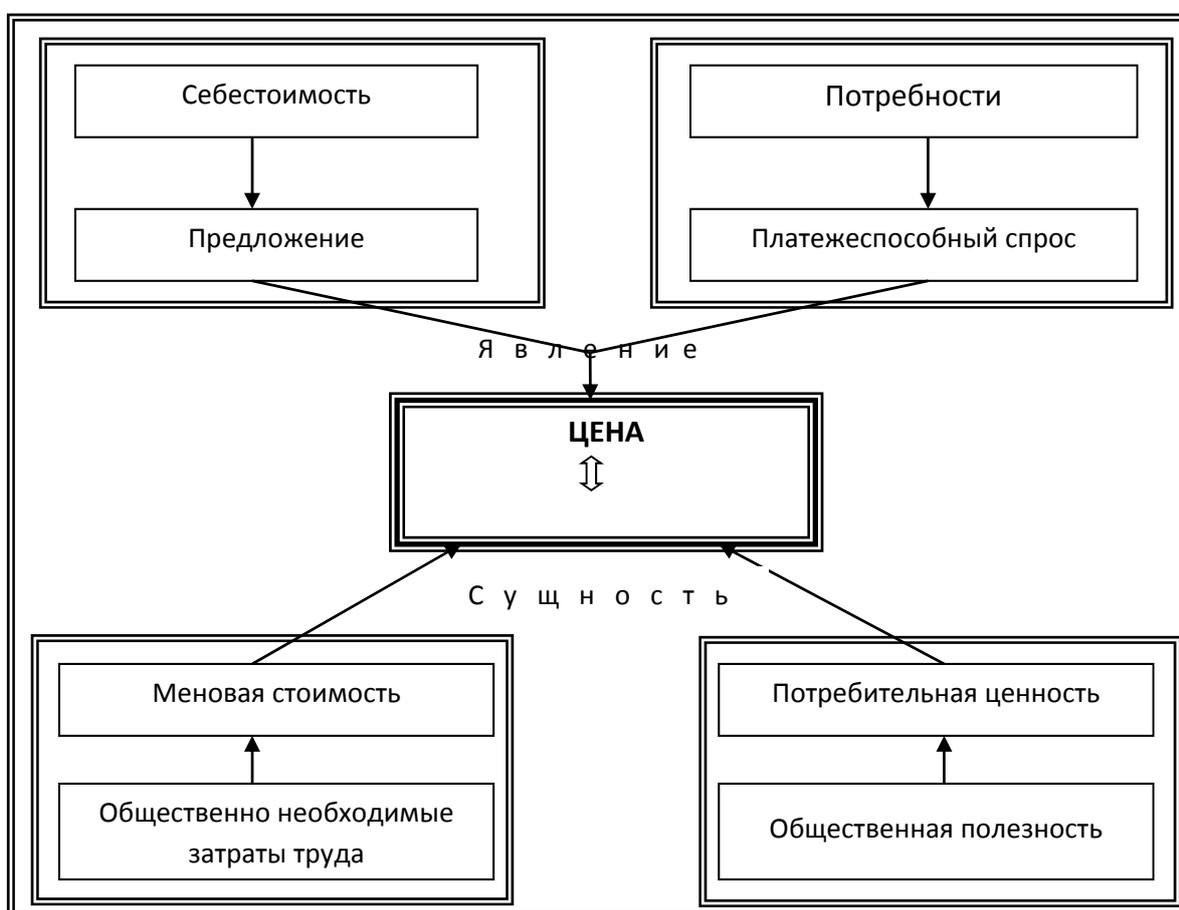
Взаимосвязь рассмотренных понятий, по мнению автора, можно охарактеризовать следующим образом (рисунок).

Для определения стоимости (цены) предприятия, рассматриваемого как товар, можно применить те же подходы. Опираясь на определение стоимости товара, можно сформулировать следующее определение: «Стоимость предприятия (стоимость бизнеса) – это его объективное свойство, которое определяет необходимое и достаточное количество денег для осуществления эквивалентного (справедливого) обмена». Цена как внешнее проявление стоимости – это реальное количество денег, на которое обменивается предприятие в конкретной сделке.

Однако предприятие как объект купли-продажи имеет целый ряд особенностей, которые необходимо учесть при определении его стоимости.

Во-первых, предприятие может рассматриваться как имущественный комплекс. Стоимость любого имущества определяется, прежде всего, затратами на его производство или покупку. При этом имущество предприятия имеет не только материальную форму, но оно включает в себя и нематериальные активы, а также на ценность предприятия оказывают влияние репутация, квалификация коллектива работников и пр.

Во-вторых, предприятие может рассматриваться как система, а системы характеризуются наличием эмерджентных свойств, которые проявляются, например, в том, что стоимость целого (предприятия) не равна сумме стоимостей его отдельных частей, продаваемых по отдельности.



Факторы определения цены и стоимости товара (составлено авторами)

В-третьих, имущество предприятия может быть сформировано как за счет собственных средств, так и с участием заемных. Источники капитала имеют разную цену, при этом цена капитала предприятия и цена самого предприятия связаны обратной зависимостью.

В-четвертых, предприятие может быть оценено с позиции прав собственности на него. Субъект приобретает предприятие, как и любой другой товар, в расчете на его полезность. Однако предприятие как товар обладает особенной, отличной от других товаров полезностью. Полезность предприятия выражается в его способности приносить доход. Чем больше доходность, тем больше полезность и тем выше стоимость предприятия.

В-пятых, предприятие – это инвестиционный товар, вложения в который осуществляют в расчете на отдачу в будущем. Полезность предприятия выявляется в процессе его эксплуатации и во многом зависит от самого приобретателя.

В-шестых, ожидаемая полезность (доходность) имеет вероятностный характер, зависит от рыночной ситуации и поэтому оценивать ожидаемую доходность следует с учетом риска.

Сложившиеся в теории и практике оценочной деятельности подходы к оценке стоимости предприятия укладываются в указанные выше (см. рисунок) подходы к оценке товара [10; 11 и др.]:

- затратный подход, основанный на определении суммы затрат, необходимых для воспроизводства или замещения объекта оценки (с учетом износа и задолженности кредиторам), по сути, зиждется на трудовой теории стоимости, определяющей меновую стоимость предприятия как товара;

- доходный подход, основанный на прогнозировании доходов от объекта оценки, которые, по сути, определяют полезность и, соответственно, потребительную ценность предприятия;

- сравнительный подход, ориентированный на рынок, на совершенные сделки, по сути, аналогичен теории формирования цены под влиянием спроса-предложения.

В теории и практике оценочной деятельности в зависимости от целей, подходов и методов оценки выделяют различные виды стоимости. Хотелось бы отметить, что объективно предприятие (бизнес) имеет одну «истинную» стоимость, а все так называемые «виды стоимостей» следовало бы именовать «виды оценок стоимости», так как все они, по сути, есть приближение к истинной стоимости с «разных сторон» с учетом различных представлений о ее природе. В идеале на совершенном рынке при полной информированности оценщиков любые из обоснованных видов оценок должны давать один и тот же результат, соответствующий истине.

Таким образом, следует подчеркнуть, что вопрос об оценке стоимости предприятия нельзя считать окончательно решенным. Еще большую неопре-

деленность имеет вопрос об управлении стоимостью предприятия. Оценка бизнеса – необходимое условие управления, но не достаточное, необходимо понимание, какие аспекты деятельности следует изменить, усовершенствовать и в каком направлении – для повышения стоимости предприятия.

В качестве инструмента управления стоимостью предприятия авторы предлагают использовать структурно-динамическую модель – динамический норматив. Подходы авторов к разработке и использованию динамических нормативов в практике управления экономическими системами изложены в их многочисленных работах, начиная с [12; 13].

Динамический норматив – это нормативно заданный порядок темпов роста показателей. В достижении экономических целей важными являются не только и не столько темпы роста отдельных показателей, сколько соотношения между ними. Так, рост выручки и рост фонда оплаты труда могут оцениваться положительно, но, если при этом темпы роста оплаты труда от периода к периоду опережают темпы роста выручки, это означает неэффективное расходование средств на оплату труда – снижение зарплатоотдачи – что в итоге приведет к снижению прибыли и убыткам.

Динамический норматив может служить как средством динамической оценки экономических свойств предприятия, так и инструментом управления ими. На основе данного подхода автором разработаны динамические нормативы эффективности, финансового состояния, уровня реализации стратегии и др. В данной статье рассматривается возможность формирования динамического норматива как средства управления стоимостью бизнеса.

Формирование динамического норматива включает в себя следующие шаги: 1) выбор показателей, непосредственно связанных со стоимостью предприятия; 2) попарное сравнение выбранных показателей по темпам их роста и обоснование наиболее предпочтительного соотношения между ними с позиции роста стоимости предприятия; 3) выстраивание общего упорядочения всех выбранных показателей. Это общее упорядочение и представляет собой норматив динамики стоимости предприятия.

Одним из важных достоинств данного подхода является его высокая адаптивность: каждый из пользователей может, исходя из своих целей и возможностей, сформировать динамический норматив из различающихся между собой наборов показателей как по количеству, так и по составу, при этом итоговые оценки стоимости будут сравнимыми.

Выбираются показатели, влияющие на стоимость предприятия, относительно независимые, не рассчитываемые как отношение или разность других включенных в набор показателей. Рекомендованное количество показателей

10-15, например, такие, как внеоборотные активы (ВОА), оборотные активы (ОА), запасы (З), дебиторская задолженность (ДЗ), стоимость активов по балансу (А), собственный капитал – капитал и резервы (СК), долгосрочные обязательства (ДО), краткосрочные обязательства (КО), кредиторская задолженность (КЗ), выручка (В), себестоимость реализованной продукции (С), прибыль до налогообложения (П), курс акций (КА), численность работников предприятия (Ч), фонд оплаты труда (ФОТ).

Попарное сравнение показателей осуществляется на основе экономической интерпретации их соотношений по темпам роста. Так, например, опережающий рост собственного капитала по отношению к совокупным активам приводит к увеличению доли собственного капитала, т.е. к росту финансовой устойчивости предприятия, что с позиции роста стоимости предприятия может характеризоваться как положительная тенденция. Ограниченный объем статьи не позволяет рассмотреть все 105 пар показателей. В таблице приведены некоторые соотношения, на базе которых формируется динамический норматив.

Предпочтительные соотношения показателей по темпам роста с позиции роста стоимости предприятия*

Показатели	Соотношение по темпам роста	Показатели	Стратегические установки
КЗ	<	ДЗ	ограничение на объемы задолженностей
П	>	СА	повышение эффективности использования ресурсов предприятия
ВОА	<	СК	увеличение собственных оборотных средств
В	<	КА	повышение коэффициента «кратное выручки»
П	<	КА	повышение коэффициента «кратное прибыли»
КА	>	П	повышение коэффициента «цена/прибыль»
З	>	КО	повышение ликвидности баланса
П	>	В	повышение рентабельности продаж
В	>	З	повышение оборачиваемости запасов
В	>	ОА	повышение оборачиваемости мобильных активов
С	>	Ч	повышение выработки
П	>	СК	повышение рентабельности собственного капитала
ФОТ	>	Ч	повышение средней заработной платы
СА	<	СК	снижение коэффициента финансовой зависимости

* Составлена авторами.

Обоснование парных предпочтений между всеми парами показателей дает возможность выявить общее упорядочение всех показателей по темпам роста, поддержание которого на длительном интервале времени обеспечит рост стоимости предприятия:

$$T_{KA} > T_{П} > T_{B} > T_{C} > T_{OA} > T_{СК} > T_{A} > T_{BOA} > T_{ФОТ} > T_{ДЗ} > T_{З} > T_{ДО} > T_{КЗ} > T_{КО} > T_{Ч}.$$

Данное упорядочение представляет собой динамической норматив стоимости предприятия. С его помощью рассчитывается динамическая оценка стоимости предприятия как оценка близости двух упорядочений – нормативного и фактического:

$$ДОС = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{n(n-1)},$$

где $ДОС$ – динамическая оценка стоимости предприятия; n – число показателей в динамическом нормативе; m_i – количество инверсий в фактическом порядке для показателя, имеющего i -й ранг (занимающего i -е место) в динамическом нормативе.

Эта оценка меняется в диапазоне от нуля до единицы. Разработанный динамический норматив можно использовать для мониторинга стоимости предприятия, а также для оценки вариантов управленческих решений с точки зрения их влияния на стоимость предприятия путем расчета плановых или прогнозных значений показателей и на их основе вычисления ожидаемого значения ДОС.

Литература

1. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Наука, 1972. – 432 с.
2. Петрушенко Л.А. Самодвижение материи в свете кибернетики. – М.: Наука, 1971.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2009.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Эксмо, 2007.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. – М.: Политиздат, 1978. – 907 с.
6. Луценко Е.В. Виртуализация общества как основной информационный аспект глобализации (основы информационно-функциональной теории развития техники и информационной теории стоимости) // Научный электронный журнал КубГАУ. – 2005. – № 01(9). – URL: <http://ej.kubagro.ru/2005/01/02/p02.asp> (дата обращения 12.10.2015).

7. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect. – М.: Дело, 1994. – С. 306-394.

8. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии // Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа. – М.: Дело; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.

9. Самуэльсон П. Экономика. Т. 1, 2. – М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. – 749 с.

10. Бусов В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В.И. Бусов, О.А. Землянский, А.П. Поляков. – М.: Юрайт, 2014. – 430 с.

11. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров. – 3-е изд. – М.: Дашков и К°, 2014. – 256 с.

12. Захарченко Н.Н. (Погостинская Н.Н.) Экономические измерения: теория и методы: монография. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993. – 173 с.

13. Погостинская Н.Н. Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский, Р.Л. Жамбекова, Р.Р. Ацканов. – Нальчик: Эльбрус, 1997. – 174 с.

Андреева Дарья Андреевна

a.d.andreeva@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,

кандидат экономических наук

Малинин Александр Маркович

alexmalinin46@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

профессор кафедры региональной экономики и природопользования,

доктор экономических наук

УДК 331.101.262; 338.001.36; 338.467.5; 338.456.2

**РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ РЕГИОНА ПРОЕКТОВ****Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты оценки экономической эффективности деятельности с учетом социального компонента реализации проекта.

Ключевые слова

Эффективность, социальный эффект, степень личностной комфортности, уровень общественного резонанса.

Andreyeva Darya

a.d.andreeva@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor, Department of international Economics and management, candidate of economic Sciences

Malinin Alexander

alexmalinin46@mail.ru

Russia, St. Petersburg,

St. Petersburg State University of Economics
191023 St. Petersburg, 21, Sadovaya street
Professor of regional economy and environmental management department,
Doctor of Economics

CALCULATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF SOCIALLY IMPORTANT PROJECTS FOR THE REGION

Abstract

The clause deals with theoretical and practical aspects of economic efficiency estimation considering social component of social project ctivity implementation.

Keywords

Efficiency, social effect, personal comfort level, public response level.

Одной из актуальных проблем для современного общества и государства является проблема оценки экономического эффекта и экономической эффективности социального компонента при экономической оценке социально значимых проектов.

Необходимо понимать, что при определении и анализе экономической эффективности деятельности, связанной с реализацией социально значимых проектов, учет социального эффекта играет особую роль. «Социальный эффект – это результат деятельности, направленный на благо общества в целом или отдельных групп населения, не связанный с получением прибыли» [1].

Многие организации, в том числе и предприятия государственного сектора экономики, и властные структуры приходят к пониманию недостаточности учета и оценки исключительно экономических показателей деятельности. Все чаще мы задумываемся о необходимости формирования и развития социально ответственных организаций и органов власти, которые должны ориентироваться не только и исключительно на получение максимального уровня прибыли, экономической выгоды от осуществления своей деятельности или реализации конкретных проектов, но должны учитывать и социальный эффект (положительный или отрицательный) результатов своей деятельности. Таким образом, весьма актуальной становится задача учета и оценки экономической эффективности реализации социального компонента социально значимых проектов.

Под экономической эффективностью традиционно понимают отношение результата к затратам на его получение, степень достижения поставленной цели. Для коммерческих проектов результатом (эффектом) является прибыль, и экономическая эффективность проекта вычисляется как отношение эффекта (прибыли) к затратам (объему инвестиций).

При реализации социальных (социально значимых, социально ориентированных) проектов достаточно часто их результат не может быть выражен в форме прибыли. Однако это не означает, что их реализация не приносит никакого экономического эффекта. Невозможно утверждать, что социально значимые проекты являются экономически неэффективными лишь потому, что не приносят результата в виде прибыли.

С понятием социального эффекта тесно взаимосвязано понятие «качество жизни» (рис. 1), поскольку не представляется возможным достижение стабильного, сбалансированного и поступательного развития общества в целом без оценки качества жизни, без оценки динамики изменения уровня жизни населения.

В этой связи качество и уровень жизни населения выступают в роли важнейших интегральных показателей социально-экономической системы в условиях модификации и развития и показывают, как те или иные изменения в обществе влияют на разнообразные группы населения (рис. 2). При этом сохраняется проблема необходимости приведения социального показателя к конкретному денежному выражению, поскольку эффективность требует конкретного количественного измерения.

Качество жизни – это условия человеческого существования		
Обеспеченность материальными благами (пища, одежда, жилье, безопасность)	Доступность медицинской помощи; возможности для получения образования и развития способностей; состояние природной среды; социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения	Личностная комфортность

Рис. 1. Компоненты качества жизни

Изменение качества жизни человека или населения в целом можно рассматривать в качестве результата реализации социально значимого проекта. Стоит также отметить, что результаты реализации проектов могут быть и отрицательными. Тогда в качестве социальных результатов можно рассмотреть различные компоненты качества жизни – это и улучшение/ухудшение физи-

ческого здоровья населения, увеличение/снижение продолжительности жизни, улучшение/ухудшение условий труда, поддержание/нарушение экологического равновесия, сохранение/разрушение памятников культуры и многие другие. Однако это не избавляет нас от необходимости приведения указанных показателей к денежному эквиваленту.

Первый блок индикаторов	Второй блок индикаторов	Третий блок индикаторов
<ul style="list-style-type: none"> • Характеризует здоровье населения и демографическое благополучие: <ul style="list-style-type: none"> • <i>уровень рождаемости;</i> • <i>продолжительность жизни;</i> • <i>уровень естественного воспроизводства</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Отражает удовлетворенность населения индивидуальными условиями жизни (достаток, жилища, питание, работа и др.), а также социальная удовлетворенность положением дел в государстве (справедливость власти, доступность образования и здравоохранения, безопасность существования, экологическое благополучие) 	<ul style="list-style-type: none"> • Оценивает духовное состояние общества. Уровень духовности определяется по характеру, спектру и числу творческих инициатив, инновационных проектов, а также по частоте нарушений общечеловеческих нравственных заповедей

Рис. 2. Индикаторы изменения качества жизни

В 2015 г. на территории Ленинградской области была проведена работа по паспортизации воинских захоронений Великой Отечественной войны. В итоге все прежде разрозненные и полученные новые сведения впервые сведены в единую региональную базу данных [7].

Определим экономическую эффективность на примере этого социально значимого проекта как отношение приращения вклада в ВРП от работника (ВРП₁) [2; 3], получившего информацию об обнаружении места захоронения его родных – воинов, отдавших свою жизнь за Родину, к затратам, потребовавшимся для проведения работ по паспортизации воинских захоронений и идентификации захороненных воинов Великой Отечественной войны.

$$E_{\text{ПОИСК}} = \alpha_{\text{ПОТОМКОВ}} \times \frac{\text{ВРП}_1 \times (N_{\text{ПОИСК}} + n_{\text{ПОИСК}}) \times k_{\text{КОМФОРТ}}}{R_{\text{ПОИСК}}} \times 100\%, \quad (1)$$

где $E_{\text{ПОИСК}}$ – экономическая эффективность паспортизации воинских захоронений и идентификации захороненных воинов;

$R_{\text{ПОИСК}}$ – затраты на проведение идентификации захороненных воинов и паспортизации воинских захоронений;

$\alpha_{\text{ПОТОМКОВ}}$ – коэффициент, учитывающий долю идентифицированных воинов, потомки которых отыщутся, в общем числе идентифицированных воинов $N_{\text{ПОИСК}}$;

$ВРП_1$ – валовый региональный продукт в расчете на 1 работающего;

$N_{\text{ПОИСК}}$ – число идентифицированных захороненных воинов;

$n_{\text{ПОИСК}}$ – число паспортизованных воинских захоронений;

$k_{\text{КОМФОРТ}}$ – коэффициент, учитывающий увеличение степени личностной комфортности жизни потомка идентифицированного погибшего воина от обретения информации о «родной могиле».

Рассмотрим подробнее построение коэффициента $k_{\text{КОМФОРТ}}$.

«Толковый словарь русского языка» С.И. Ожегова дает следующее определение комфортности: **«Комфортность – это условия жизни, пребывания, обстановка, обеспечивающие удобство, спокойствие и уют»** [4].

Под личностной психологической комфортностью жизни принято понимать состояние, возникающее в процессе жизнедеятельности, которое указывает на состояние радости, удовольствия, удовлетворения; это условия жизни, при которых любой человек чувствует себя спокойно, ему нет необходимости от кого-либо защищаться. Принцип психологической комфортности является ведущим, так как он предполагает снятие всех стрессообразующих факторов [5; 6].

Введем понятие степени личностной комфортности жизни, под которой будем понимать изменяющуюся под воздействием внешних (стрессогенные ситуации, физические и эмоциональные нагрузки, положительные и отрицательные эмоции и т.п.) и внутренних (состояние здоровья, стрессы, усталость, а с другой стороны, бодрость, переживание получения положительной информации и т.п.) факторов степень удовлетворенности индивида самооценкой комфортности жизни.

Для измерения степени личностной комфортности жизни индивида введем шкалу от 0 (тотально плохо, отвратительно) до +2 (абсолютно все хорошо, великолепно) с шагом 0,1. Тогда значение 1 будет соответствовать ситуации «нормально», «адекватно ситуации».

График функции изменения степени личностной комфортности жизни индивида $k_{\text{КОМФОРТ}}$ в интервале $(0 \div 2)$, очевидно, будет иметь вид логистиче-

ской кривой, исследование параметров которой может представлять самостоятельную ценность, но, в ряде случаев, для упрощения расчетов может быть аппроксимирован прямой.

Учтем влияние результата проделанной работы на рост памяти о павших героях, патриотического воспитания молодежи, гордости за героическую историю Родины, иначе говоря – влияния на реальную величину экономической эффективности $E_{\text{ПОИСК}}$ – социального компонента, социального резонанса проделанной военно-патриотической акции.

Введем коэффициент $p_{\text{УОР}}$ – коэффициент уровня общественного резонанса, изменяющийся в пределах $1 \div 10$ с шагом 0,5 (табл. 1), который должен быть учтен в расчетах по формулам (2) или (3).

Уровень общественного резонанса отражает степень актуальности проводимого проекта для развития общества, его влияние на поддержание национальной идеи. Он отражает общественное мнение, в котором проявляется отношение (скрытое или явное) различных групп людей к реализуемому проекту, затрагиваемому интересам и потребности как отдельных лиц, групп людей, так и интересы органов власти на муниципальном, региональном, межрегиональном, государственном уровне, а также отношение к последствиям реализации данного проекта. Таким образом, мы получаем возможность учесть влияние совокупности многих индивидуальных мнений по конкретному вопросу, затрагиваемому группой людей, на экономическую эффективность социально значимого проекта.

Таблица 1

Коэффициент уровня общественного резонанса $p_{\text{УОР}}$

Уровень общественного резонанса	$p_{\text{УОР}}$
Отсутствие	1
Муниципальный, межмуниципальный	1,5–3
Региональный, межрегиональный	3,5–6
Государственный	6,5–8
Межгосударственный	9
Глобальный	10

$$E_{\text{ПОИСК}} = \alpha_{\text{ПОТОМКОВ}} \times \frac{BPP_1 \times (N_{\text{ПОИСК}} + n_{\text{ПОИСК}}) \times k_{\text{КОМФОРТ}}}{\frac{1}{p_{\text{УОР}}} \times R_{\text{ПОИСК}}} \times 100\% . \quad (2)$$

$$E_{\text{ПОИСК}} = \alpha_{\text{ПОТОМКОВ}} \times \frac{BPP_1 \times (N_{\text{ПОИСК}} + n_{\text{ПОИСК}}) \times k_{\text{КОМФОРТ}}}{R_{\text{ПОИСК}}} \times p_{\text{УОР}} \times 100\% . \quad (3)$$

Формулы (2) и (3) различаются этапами, на которых мы вводим в расчет коэффициент уровня общественного резонанса $r_{УОР}$ – в формуле (2) $r_{УОР}$ применяется для корректировки величины затрат, связанных с реализацией проекта, а в формуле (3) $r_{УОР}$ применяется для корректировки (с учетом величины социального компонента эффективности реализации проекта) уже рассчитанной величины экономической эффективности проекта.

Проведем модельный расчет на конкретном материале расчета экономической эффективности проекта, связанного с проведением паспортизации воинских захоронений, размещенных на территории Ленинградской области.

Данные для расчета (по материалам [7; 8]) представлены в табл. 2.

Таблица 2

Данные о паспортизации воинских захоронений, размещенных на территории Ленинградской области

$R_{\text{ПОИСК}}$	Затраты на проведение паспортизации воинских захоронений и идентификации захороненных воинов	Фонд заработной платы сотрудников, занимавшихся паспортизацией + трудозатраты сотрудников органов местного самоуправления и военкоматов	2 сотрудника с заработной платой 25 тыс. руб. и 45 тыс. руб., продолжительность работы 9 месяцев	630 тыс. руб. + налоги и начисления = 875 тыс. руб.
		Дополнительные расходы, связанные с реализацией проекта		2 000 тыс. руб.*
		Дополнительные расходы, связанные с подготовкой к реализации проекта (поисковые отряды и иные формы работы государственных органов и общественных образований по поиску и идентификации воинов, погибших во время Великой Отечественной войны)		9 000 тыс. руб.*
$\alpha_{\text{ПОТОМКОВ}}$	Коэффициент, учитывающий долю идентифицированных воинов, потомки которых отыщутся, от общего числа идентифицированных воинов $N_{\text{ПОИСК}}$			0,01*
$ВРП_1$	Валовый региональный продукт в расчете на 1 работающего	По Ленинградской области за 2015 г.		1 млн 50 тыс.
$N_{\text{ПОИСК}}$	Число идентифицированных захороненных воинов			256 701
$P_{\text{ПОИСК}}$	Число паспортизованных воинских захоронений			570
$K_{\text{КОМФОРТ}}$	Коэффициент, учитывающий увеличение степени личностной комфортности жизни потомка идентифицированного погибшего воина от обретения информации о «родной могиле»			1,01*
$r_{УОР}$	Коэффициент уровня общественного резонанса			3,5*

*Оценки, полученные методом экспертного опроса.

Произведем расчет:

$$E_{\text{поиск}} = 0,01 \times \frac{1050000 \times (265701 + 570) \times 1,01}{875000 + 2000000 + 9000000} \times 3,5 \times 100\% = 83228\%.$$

Таким образом, мы получаем весьма внушительный показатель экономической эффективности проведения социально значимого проекта по паспортизации воинских захоронений.

Этот пример, носящий характер иллюстрации, безусловно, нуждается в уточнении, но он хорошо показывает, во-первых, принципиальную возможность расчета, во-вторых, порядок получающихся величин, который, в свою очередь, в-третьих, демонстрирует необходимость расчета экономической эффективности с учетом социального компонента каждого социально значимого проекта, поскольку только учет этого компонента (вкуче с оценкой экономической эффективности «экономического» компонента проекта) может дать адекватную оценку эффективности проекта.

Авторы благодарят Сергея Анатольевича Паршикова за стимулирующие обсуждения.

Литература

1. Гриценко Н.Н., Николаев Г.А. и др. Социальное государство: словарь-справочник. – М.: АТиСО, 2007. – 278 с.
2. Малинин А.М., Лобжанидзе А.А., Барыгин М.Е., Андреева Д.А. Организация и оценка функционирования региональной системы санитарной авиации // Вестник Российской академии естественных наук. – 2014. – № 3. – С. 46-50.
3. Малинин А.М., Божков И.А., Андреева Д.А. Экономическое обоснование эффективности персонифицированного (индивидуального) подбора технических средств реабилитации // Вестник Российской академии естественных наук. – 2015. – № 3. – С. 60-64.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под общ. ред. проф. Л.И. Скворцова. – 24-е изд., испр. – М.: Оникс, Мир и Образование, 2007. – 1200 с.
5. Ниязбаева Н.Н. Психологическое обоснование обеспечения комфорта младших школьников в образовательной деятельности // Психологиче-

ская наука и образование: Электронный журнал. – 2009. – № 3. – Режим доступа: www.psyedu.ru (дата обращения: 29.04.2016).

6. Абульханова К.А., Березина Т.Н. Время личности и время жизни. – СПб.: Алетейя, 2001.

7. Данные о воинских захоронениях, размещенных на территории Ленинградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msu.lenobl.ru/msulo> (дата обращения: 29.04.2016).

8. О результатах деятельности Правительства Ленинградской области за 2015 год: Информационные материалы к отчету. – СПб., 2016. – 397 с.

Власова Марина Сергеевна

vms68@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

Степченкова Ольга Сергеевна

ooolitmash@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

ООО «Невлитмаш»

195009, Санкт-Петербург, Кондратьевский пр., д. 2, корп. 4, лит. А

главный бухгалтер

УДК 336.64

**НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ****Аннотация**

В статье рассмотрены направления социально-экономического развития России, проведен анализ работы особых экономических зон за период с 2011 по 2014 г., приведена динамика изменений, выявлены проблемы их налогового регулирования.

Ключевые слова

Инновации, свободная экономическая зона, налоговый механизм, налоговые льготы, налоговое регулирование, налоговая нагрузка

Vlasova Marina

vms68@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises and industries

Stepchenkova Olga

ooolitmash@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

ООО «Newlines»

195009, Saint Petersburg, Kondratievsky Ave, D. 2, korp. 4, lit. And
Chief accountant

TAX REGULATION OF INNOVATION ACTIVITY IN SPECIAL ECONOMIC ZONES

Abstract

The article examines directions of social-economic development of Russia, the analysis of operation of special economic zones for the period from 2011 to 2014, given the dynamics of change, identified problems in their tax regulation.

Keywords

Innovation, free economic zones, tax mechanism, tax benefits, tax regulation, tax burden.

Приоритетным направлением инновационного развития России, в соответствии со «Стратегией 2020», является наращивание потенциала в сфере инноваций и технологий [4]. К 2020 г. планируется увеличить объем инновационной составляющей в следующих показателях: количество предприятий – до 40–50%, доля в валовом внутреннем продукте – до 20%, часть продукции инновационного характера – до 25–35%. Стратегия 2020 содержит ключевые шаги (в том числе налоговые) [3], которые необходимы для достижения поставленных целей. К сожалению, эти цели продиктованы не только проблемами повышения благосостояния и революционными научными открытиями, но и угрозой снижения доходов бюджета и экономическими санкциями.

Масштабные инновационные преобразования требуют значительных финансовых ресурсов, основным источником которых является государственный бюджет. Внушительная часть налоговых доходов государства (около 45%) формируется за счет отчислений по налогу на добычу полезных ископаемых и пошлин, уплачиваемых экспортерами нефти и газа [8]. В связи с ухудшением конъюнктуры на мировых рынках в 2015 г. стоимость нефти марки Brent в апреле 2016 г. достигла отметки в 28,13 долларов¹, что привело к необходимости повышения Центральным банком РФ курса доллара. Однако высокий курс доллара, увеличивая налоговую базу, может только частично компенсировать недостаток поступлений в бюджет. Динамика показателей доходов и расходов бюджета показывает, что в течение 2012–2014 гг. имеется тенденция к снижению, а показатель налоговых расходов вырос. Налоговые расходы, представляющие собой выпадающие доходы бюджета в виде налоговых льгот и преференций, стали неотъемлемой частью экономической жизни и ак-

¹ Курс цен на фьючерсы нефти Brent. График торгов. – URL: <http://www.banki.ru/quotes/brent/> (дата обращения 15.02.2016).

тивно применяются бизнесом. Объем инвестиций в основной капитал как важнейший агрегат экономики растет медленно и содержит в основном государственные инвестиции, а инвестиционная активность коммерческих организаций пока остается низкой (табл. 1).

Таблица 1

Налоговые доходы и расходы бюджетов бюджетной системы РФ

№ п/п	Наименование показателя		2010	2011	2012	2013	2014
1.	ВВП, в текущих ценах	млрд руб.	46308,5	55967,2	62176,5	66190,1	71406,4
2.	Налоговые доходы	% от ВВП	31,12	34,50	34,97	34,11	34,42
		млрд руб.	14411,2	19308,7	21743,1	22577,4	24578,0
3.	Налоговые расходы	% от ВВП	2,66	2,66	2,92	2,92	2,52
		млрд руб.	1230,7	1491,5	1815,4	1930,5	1800
4.	Объем инвестиций в основной капитал	% от ВВП	20,6	20,3	20,8	20,8	19,7
		млрд руб.	9539,5	11361,3	12932,7	13767,5	14067,1

Источник: составлено авторами по данным Министерства Финансов РФ, ФНС РФ и ФСГС РФ [5; 6].

Российская Федерация, одна из богатейших стран мира по природным ресурсам, имеет низкий уровень социально-экономического развития и значительно отстает от развитых стран.

Зарубежный опыт показывает, что страны, не имеющие богатых природных запасов, но выбравшие ориентиром инновационный путь развития, оказались в числе лидеров по темпам роста социально-экономических показателей. Финляндия первой применила концепцию создания национальной инновационной системы (НИС) с государственной поддержкой научных исследований и инновационных предприятий и в короткий срок получила статус мирового технологического лидера [10].

Введение экономических санкций и снижение цен на нефть способствовали поиску альтернативных источников дохода и путей развития экономики, привлечению инвестиций. Государство, наконец, взяло курс на переход от экспортно-сырьевой к инвестиционно-инновационной политике развития. В данный момент для российских производителей сложилась благоприятная ситуация для продвижения своих товаров, в том числе инновационных, а для государства появилась возможность сделать ставку на повышение конкурентоспо-

способности страны на рынке наукоемких технологий и установление взаимосвязи между бизнесом, инновациями и государственными интересами. Для успешного развития НИС в России необходимо создание территорий инноваций: научных баз, центров и технопарков, наукоградов на базе университетов.

Налоговая политика государства посредством механизма налогового регулирования осуществляет необходимые воздействия на экономические отношения (рис. 1).



Рис. 1. Механизм налогового регулирования

Источник: составлено авторами.

Налоговое регулирование – косвенный метод финансирования, в котором финансовые ресурсы государства фактически не участвуют (рис. 2). Основными направлениями налогового регулирования являются налоговое стимулирование и налоговое сдерживание [14]. С целью привлечения инвестиций применяются следующие стимулирующие меры: введение налоговых льгот и преференций, оптимальная амортизационная политика, предоставление налоговых каникул и инвестиционного налогового кредита, создание технико-внедренческих и особых экономических зон, установление специальных налоговых режимов, предоставление налоговых скидок на инвестиции, переход на международные стандарты финансовой отчетности. Меры налогового сдерживания направлены

на замедление определенных экономических процессов, например, путем повышения налоговых ставок. Так, повышение ставки налога на доходы физических лиц с дивидендов от долевого участия в организации с 9 до 13% [1] ставит целью не только увеличение доходов бюджета, но и сохранение на предприятии накопленной прибыли для реинвестирования ее в дальнейшем.



Рис. 2. Методы финансирования инновационной деятельности

Источник: составлено авторами.

В стимулировании инновационной деятельности на региональном уровне и повышении конкурентоспособности регионов существенное место занимают особые экономические зоны. Управляющая компания АО «Особые экономические зоны», единственным учредителем которой является государство, создано в 2006 г. и имеет под своим контролем 27 действующих специализированных экономических зон [7]. ОЭЗ формируются по кластерному принципу [13]. Кластер представляет собой территориально-промышленный комплекс, основанный на географической близости компаний, родстве используемых технологий и наличии инновационной составляющей. Кластер способствует созданию новых связей и быстрому распространению новшеств между поставщиками и потребителями. Таким образом, компании, осуществляющие деятельность на территории особой экономической зоны (ОЭЗ), близки не только в территориальном пространстве, но и в общей сфере деятельности (рис. 3).



Рис. 3. Структура АО «Особые экономические зоны»

Источник: составлено авторами².

² По данным сайта: Россия. Особые экономические зоны. – URL: <http://www.rusez.ru> (дата обращения 01.03.2016).

Отчеты Минэкономразвития показывают положительную динамику. Возрастает вовлеченность регионов. Растет число резидентов и повышается занятость населения в охваченных регионах (табл. 2).

Таблица 2

Динамика физических показателей ОЭЗ (ед.)

Годы/показатели	Регионы	Резиденты	Рабочие места
2011	17	291	6255
2012	17	323	8069
2013	19	344	10996
2014	27	375	13608

Источник: составлено авторами по данным Минэкономразвития РФ.

На территориях ОЭЗ действует механизм налоговой поддержки. Резиденты ОЭЗ используют широкий перечень налоговых льгот в виде сниженных ставок по налогу на прибыль и страховым взносам, а также нулевой ставки по налогу на имущество, транспортному и земельному налогам сроком на пять лет. Сравнительный расчет налоговой нагрузки показывает, что система налоговых льгот в ОЭЗ, по сравнению с другими режимами налогообложения, дает более низкий уровень изъятий и может быть наиболее эффективной для развития инновационной деятельности. Специфика работы инновационного предприятия предполагает разработку и внедрение в производство новых технологий. Эти процессы могут быть длительными и зачастую исключают возможность получения прибыли [11]. Таким образом, система налоговых льгот должна сохранять финансовые ресурсы организации и обеспечивать устойчивое положение на этапе создания и внедрения инноваций и до момента коммерциализации новой продукции и поступления выручки от продаж (рис. 4).

Минэкономразвития РФ осуществляет оценку эффективности работы ОЭЗ, в соответствии с утвержденными правилами, путем сравнения прогнозных и плановых значений с фактическими [9]. В оценке используются абсолютные и относительные показатели, которые представляют собой степень выполнения плана развития ОЭЗ. В соответствии со степенью выполнения результат получает оценку по пятибалльной шкале. Таким образом, средневзвешенные оценки эффективности ОЭЗ по годам следующие: 2012 г. – 4,3; 2013 г. – 4,6; 2014 г. – 3,4. Кроме того, в регионах существуют собственные

методики определения эффективности налоговых льгот [12]. Такие оценки ставят целью осуществление интересов отдельного региона. Однако они не дают информации об эффективности механизма налогового регулирования для предприятий и инвесторов.

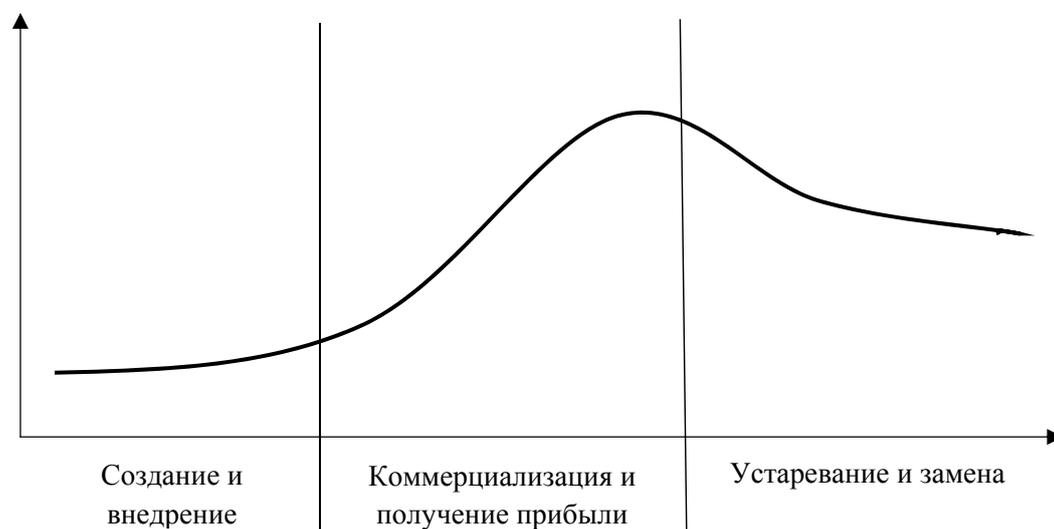


Рис. 4. Жизненный цикл инновации

Источник: составлено авторами.

В табл. 3 приведены сводные абсолютные экономические показатели работы всех ОЭЗ за период с 2011 по 2014 г.

Таблица 3

Результаты функционирования особых экономических зон РФ [8]

№ п/п	Наименование показателя	Период	2011	2012	2013	2014
1.	Объем инвестиций резидентов ОЭЗ, млн руб.	За год	17108	17530	31430	49090
		Нарастающим итогом	51771	69301	100829	142344
2.	Объем выручки резидентов ОЭЗ, за вычетом НДС и акцизов, млн руб.	За год	18270	29725	48069	53447
		Нарастающим итогом	27089	56814	133508	148326
3.	Объем расходов (инвестиций) бюджетов в инфраструктуру ОЭЗ, млн руб.	За год	14427	13598	15729	28306
		Нарастающим итогом	76455	90053	105782	134088

Окончание табл. 3

№ п/п	Наименование показателя	Период	2011	2012	2013	2014
4.	Объем налоговых и таможенных платежей резидентов ОЭЗ, млн руб.	За год	2325	6574	8744	8605
		Нарастающим итогом	6260	12834	21578	30183
5.	Объем налоговых и таможенных льгот, млн руб.	За год	1088	1557	4246	6762
		Нарастающим итогом	5193	6750	10996	17758

Источник: составлено авторами по данным Минэкономразвития РФ.

Необходимо отметить, что рост всех показателей может быть обусловлен увеличением количества резидентов и открытием новых ОЭЗ (рис. 4), поэтому влияние налоговых льгот не может быть определено однозначно.

Таким образом, возникает необходимость выявления эффективности налоговых льгот и преференций ОЭЗ не только с позиции соответствия результатов плановым показателям. Необходимо разработать меры по выявлению и повышению эффективности налогового режима ОЭЗ отдельно для всех участников с учетом их затрат.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 01.02.2016). – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.02.2016).
2. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_54599/ (дата обращения 01.02.2016).
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – URL: http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=62450 (дата обращения 10.04.2016).
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. N 2227-р) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/ (дата обращения 13.02.2016).
5. ФНС России: Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения 10.04.2016).

6. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.04.2016).

7. Россия. Особые экономические зоны РФ: Официальный сайт. – URL: <http://www.russez.ru> (дата обращения 15.01.2016).

8. Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон. [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения 10.04.2016).

9. Правила оценки эффективности функционирования особых экономических зон (утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 10 июня 2013 г. № 491). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rg.ru/2013/06/24/oez-site-dok.html> (дата обращения 17.02.2016).

10. Алисенов А.С. Налоговое стимулирование инноваций в экономике России: монография. – М.: Проспект, 2015.

11. Байтасов Р.Р. Инновационный менеджмент. – Ростов н/Д: Феникс, 2015.

12. Кутергина Г.В., Мингазинова Е.Р. Методики оценки и мониторинга эффективности налоговых льгот: подходы и проблемы // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2014. – № 1(69).

13. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html (дата обращения 15.02.2016).

14. Челомбицкая О.В. Государственное регулирование инновационной деятельности в Российской Федерации // Новые технологии. – 2012. – № 3.

Кунин Владимир Александрович

v.kunin@inbox.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

доктор экономических наук

УДК 33.336

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УХУДШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ НА КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Анализируется и оценивается влияние снижения выручки на ключевые показатели финансовой безопасности и рентабельности. Выделяются факторы снижения финансовой рентабельности под влиянием снижения выручки. Исследуется зависимость изменения финансовой рентабельности от факторов снижения выручки. Выявляются предприятия «зоны риска», для которых ухудшение рыночной конъюнктуры наиболее опасно.

Ключевые слова

Финансовая рентабельность, предел безопасности, коэффициент безопасности, выручка, предпринимательская структура, риск.

Kunin Vladimir

v.kunin@inbox.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Professor of department of economy and finance of the enterprises and in-

dustries, Doctor of Economics

IMPACT ASSESSMENT OF DETERIORATION IN MARKET CONDITIONS ON KEY INDICATORS OF FINANCIAL SAFETY AND PROFITABILITY

Abstract

Influence of decrease in revenue owing to deterioration in market conditions on key indicators of financial safety and profitability is analyzed and estimated. Factors of decrease in financial profitability under the influence of decrease in revenue are allocated, and dependence of change of financial profitability on these factors is researched. Enterprises of «risk zone», to which deterioration in market conditions is most dangerous from the point of view of threat of loss of financial stability, come to light.

Keywords

Financial profitability, limit of financial security; coefficient of financial security, revenue, business structure, ris.

Характерной особенностью предпринимательской деятельности является ее неразрывная связь с рисками, порождаемыми неопределенностью условий ее ведения. **В соответствии с определением, данным в международном стандарте менеджмента активов, «риск – это неопределенность в достижении цели».** Невозможность безрискового ведения предпринимательской деятельности требует от субъектов предпринимательства постоянного учета возможных последствий принимаемых решений с точки зрения их воздействия на финансовую безопасность и выработки мер, направленных на предотвращение и снижение наиболее опасных рисков, угрожающих финансовой безопасности предпринимательских структур и реализации риска банкротства. При принятии решений, нацеленных на повышение или, в крайнем случае, удержание ключевых показателей финансовой безопасности, важнейшим элементом алгоритма принятия решения является оценка интегральных хозяйственных рисков снижения объема реализации и повышения общих издержек [1].

Ключевыми показателями финансовой безопасности являются предел безопасности и коэффициент безопасности. Как известно [2], предел безопасности показывает, на какую величину в абсолютном выражении предприятие может позволить себе снизить объем продаж, оставшись при этом в зоне прибыли, т.е. сохранив положительность прибыли от продаж.

Предел безопасности определяется равенством:

$$ПБ_{СТ} = ВН - ВН_{ТБ}, \quad (1)$$

где $ВН$ – выручка-нетто;

$ВН_{ТБ}$ – выручка-нетто в точке безубыточности.

Коэффициент безопасности показывает, на сколько процентов предприятие может позволить себе снизить объем продаж, оставшись при этом в зоне прибыли. Коэффициент безопасности определяется равенством:

$$КБ = \frac{ПБ_{СТ}}{ВН} \cdot 100. \quad (2)$$

Выражение (2) можно представить в виде:

$$KB = \frac{ПБ_{СТ}}{ВН} \cdot 100 = \frac{ВН - ВН_{ТБ}}{ВН} \cdot 100 = \left(1 - \frac{ВН_{ТБ}}{ВН}\right) \cdot 100 \quad (3)$$

Относительное снижение коэффициента финансовой безопасности под воздействием риска ухудшения рыночной конъюнктуры оценивается по формуле:

$$\delta KB = \frac{KB_2 - KB_1}{KB_1} = \frac{\Delta KB}{KB_1}, \quad (4)$$

где KB_1 и KB_2 – соответственно, значения коэффициента безопасности до и после ухудшения рыночной конъюнктуры;

ΔKB и δKB – соответственно, абсолютное и относительное изменение коэффициента безопасности вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры.

Если ухудшение рыночной конъюнктуры не сопровождается изменением структуры издержек, то из (3) и (4) следует, что расчетные зависимости, определяющие абсолютное и относительное изменение коэффициента безопасности, имеют вид:

$$\Delta KB = \frac{\delta ВН}{1 + \delta ВН} \cdot (1 - KB_1), \quad (5)$$

$$\delta KB = \frac{1 - KB_1}{KB_1} \cdot \frac{\delta ВН}{1 + \delta ВН}. \quad (6)$$

В формулах (5) и (6) $\delta ВН$ – относительное изменение выручки-нетто вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры.

Из (6) следует, что если $\delta ВН = 0$, то и $\delta KB = 0$, а при $\delta ВН \rightarrow \infty$ $\delta KB \rightarrow \frac{1 - KB_1}{KB_1}$.

Если ухудшение рыночной конъюнктуры сопровождается изменением объема и структуры издержек, то, как показано в [3], относительное изменение коэффициента безопасности может быть определено по формуле:

$$\delta KB = \frac{c^{(p)} - c}{b \cdot c \cdot c^{(p)}}, \quad (7)$$

где $b = \frac{BH_2}{BH_1}$ – коэффициент изменения выручки-нетто;

$c = \frac{BH_1}{BH_{TB1}}$ – «стартовая позиция» до ухудшения рыночной конъюнктуры,

определяемая отношением выручки-нетто к его значению в точке безубыточности до ухудшения рыночной конъюнктуры;

$c^{(p)} = \frac{BH_2}{BH_{TB2}^{(p)}}$ – «стартовая позиция» после ухудшения рыночной конъюнктуры,

определяемая отношением выручки-нетто к значению этой выручки в точке безубыточности после ухудшения рыночной конъюнктуры.

Из (7) следует, что чем больше снижение выручки-нетто при ухудшении конъюнктуры рынка сбыта и чем ближе «стартовая позиция» к точке безубыточности, тем больше относительное снижение коэффициента безопасности, обусловленное ухудшением рыночной конъюнктуры.

Важным элементом обеспечения финансовой безопасности предпринимательских структур является предупреждение и нейтрализация структурного риска, связанного с возникновением ущерба или упущенной выгодой вследствие несоответствия структуры издержек конъюнктуре рынка сбыта. Структурный риск является одним из самых опасных финансовых рисков, поскольку его реализация существенно повышает риск потери финансовой устойчивости особенно для предпринимательских структур, характеризующихся высокой долей заемного капитала в общем капитале. Механизм запуска процесса потери финансовой устойчивости под воздействием структурного риска связан с угрозой смены знака дифференциала в выражении, определяющем эффект финансового левеиджа (финансового рычага). Как известно, эффект финансового левеиджа показывает, на сколько процентов в абсолютном выражении изменится финансовая рентабельность вследствие привлечения и использования дополнительного заемного капитала [4]. Эффект финансового левеиджа определяется равенством:

$$\mathcal{E}_{\phi\lambda} = (1 - H_{\Pi}) \cdot (\mathcal{E}P - CT_{KP}) \cdot \frac{\overline{3K}}{\overline{CK}}, \quad (8)$$

где H_{Π} – ставка налога на прибыль, выраженная в долях единицы;

$\mathcal{E}P$ – экономическая рентабельность по прибыли до уплаты процентов и налогов (операционной прибыли);

$CT_{кр}$ – ставка кредита;

$\overline{ЗК}$ и $\overline{СК}$ – соответственно, средние значения заемного и собственного капитала за период оценки экономической рентабельности.

Разность $D = ЭР - CT_{кр}$ называется дифференциалом, а отношение $\frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}}$ – плечом рычага. Знак дифференциала определяет знак эффекта финансового левириджа, а величина плеча рычага – силу эффекта. Несоответствие структуры издержек конъюнктуре рынка сбыта порождает даже при не очень значительном падении выручки сильное снижение прибыли от продаж, прибыли до уплаты налогов и процентов и, соответственно, экономической рентабельности. Указанное снижение может быть столь значительным, что может привести к смене знака дифференциала с положительного на отрицательный и, как следствие, привести к отрицательности эффекта финансового левириджа и снижению финансовой рентабельности. Если абсолютная величина снижения финансовой рентабельности окажется больше значения финансовой рентабельности до привлечения дополнительного заемного капитала, то предприятие теряет финансовую устойчивость.

Проанализируем влияние ухудшения рыночной конъюнктуры на эффект финансового левириджа. Абсолютное изменение прибыли от продаж определяется равенством:

$$\Delta\Pi_{пр} = \DeltaВН \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ}, \quad (9)$$

где $\kappa_{И} = \frac{I_0}{ВН}$ – коэффициент объема издержек, характеризуемый долей общих издержек I_0 в выручке;

$$\kappa_{ОЛ} = \frac{I_{пост}}{I_0} - \text{коэффициент операционного левириджа, определяемый}$$

отношением постоянных издержек к общим издержкам.

Абсолютное изменение прибыли до уплаты процентов и налогов вследствие снижения выручки равно абсолютному снижению прибыли от продаж и определяется равенством:

$$\Delta\Pi_{дупн} = \Delta\Pi_{пр} = \DeltaВН \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ}, \quad (10)$$

где $\Delta\Pi_{ДУПН}$ – абсолютное изменение прибыли до уплаты процентов и налогов.

Снижение выручки вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры снижает нераспределенную прибыль, отражаемую в пассиве бухгалтерского баланса, и активы предприятия вследствие снижения денежных активов или финансовых вложений, в которых аккумулируется нераспределенная прибыль.

Абсолютные изменения чистой и нераспределенной прибыли вследствие снижения выручки, а также абсолютное снижение средней суммы активов определяются равенствами:

$$\Delta ЧП = \Delta ВН \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot (1 - H_{П}), \quad (11)$$

$$\Delta НП = \Delta ВН \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot (1 - H_{П}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ}), \quad (12)$$

где $\kappa_{ДВ} = \frac{\Phi ДВ}{ЧП}$ – коэффициент дивидендных выплат, определяемый долей фонда дивидендных выплат в чистой прибыли,

$$\Delta \bar{A} = \frac{\Delta ВН \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} (1 - H_{П}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})}{2}. \quad (13)$$

Соответственно, относительное изменение средней суммы активов можно оценить по формуле:

$$\begin{aligned} \delta \bar{A} &= \frac{\frac{\Delta ВН}{\bar{A}} \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} (1 - H_{П}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})}{2} = \\ &= \frac{\delta ВН \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A \cdot (1 - H_{П}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})}{2}, \end{aligned} \quad (14)$$

где $KO_A = \frac{ВН}{\bar{A}}$ – коэффициент оборачиваемости активов.

Абсолютное изменение экономической рентабельности по прибыли до уплаты налогов и процентов, обусловленное снижением выручки, определяется по формуле:

$$\Delta \mathcal{E}P = \frac{\delta BH \cdot \kappa_{II} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A - \delta \bar{A} \cdot \mathcal{E}P}{1 + \delta \bar{A}}. \quad (15)$$

Для оценки влияния снижения выручки на эффект финансового левиреджа и финансовую рентабельность предварительно оценим влияние указанного снижения на плечо финансового рычага (коэффициент финансового левиреджа).

Поскольку снижение выручки не влияет на величину заемного капитала, то абсолютное изменение плеча финансового рычага можно представить в виде:

$$\begin{aligned} \Delta \kappa_{\phiЛ} &= \frac{\overline{3K}}{\overline{CK} + \Delta \overline{CK}} - \frac{\overline{3K}}{\overline{CK}} = \frac{\overline{3K}}{\overline{CK} + \frac{\delta BH \cdot \kappa_{II} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot (1 - H_{II}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})}{2}} - \frac{\overline{3K}}{\overline{CK}} = \\ &= \frac{2\kappa_{\phiЛ}}{2 + \delta BH \cdot \kappa_{II} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A \cdot (1 + \kappa_{\phiЛ}) \cdot (1 - H_{II}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})}. \end{aligned} \quad (16)$$

На основе полученных оценок (15) и (16) абсолютных изменений экономической рентабельности и плеча рычага можно оценить абсолютное изменение $\Delta \mathcal{E}_{\phiЛ}$ эффекта финансового левиреджа, обусловленное снижением выручки вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры. Эта оценка имеет вид:

$$\begin{aligned} \Delta \mathcal{E}_{\phiЛ} &= (1 - H_{II}) \cdot (\mathcal{E}P + \Delta \mathcal{E}P - CT_{КР}) \cdot (\kappa_{\phiЛ} + \Delta \kappa_{\phiЛ}) - \\ &- (1 - H_{II}) \cdot (\mathcal{E}P - CT_{КР}) \cdot \kappa_{\phiЛ} = \Delta \mathcal{E}P \cdot (1 - H_{II}) \cdot (\kappa_{\phiЛ} + \Delta \kappa_{\phiЛ}) + \\ &+ \Delta \kappa_{\phiЛ} \cdot (1 - H_{II}) \cdot (\mathcal{E}P - CT_{КР}) = \\ &= (1 - H_{II}) \cdot [\Delta \mathcal{E}P \cdot \kappa_{\phiЛ} + \Delta \kappa_{\phiЛ} \cdot (\mathcal{E}P + \Delta \mathcal{E}P - CT_{КР})]. \end{aligned} \quad (17)$$

Подставляя в (17) результаты оценки $\Delta \mathcal{E}_{\phiЛ}$ и $\Delta \kappa_{\phiЛ}$ из (15) и (16), получим:

$$\Delta \mathcal{E}_{\phiЛ} = (1 - H_{II}) \cdot [\Delta \mathcal{E}P \cdot \kappa_{\phiЛ} + \Delta \kappa_{\phiЛ} \cdot (\mathcal{E}P + \Delta \mathcal{E}P - CT_{КР})] = A \cdot \mathcal{E}P + B, \quad (18)$$

где

$$A = (1 - H_{\Pi}) \cdot \kappa_{\PhiЛ} \cdot \left[\frac{2 \cdot (1 + 2\overline{\delta A})}{[2 + \delta BH \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A \cdot (1 + \kappa_{\PhiЛ}) \cdot (1 - H_{\Pi}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})] \cdot (1 + \overline{\delta A})} - \frac{\overline{\delta A}}{1 + \overline{\delta A}} \right],$$

$$B = (1 - H_{\Pi}) \cdot \kappa_{\PhiЛ} \cdot \left[+ \frac{2[\delta BH \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A \cdot (1 + \overline{\delta A}) - CT_{КР}]}{[2 + \delta BH \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A \cdot (1 + \kappa_{\PhiЛ}) \cdot (1 - H_{\Pi}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})] \cdot (1 + \overline{\delta A})} + \frac{\delta BH \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A}{1 + \overline{\delta A}} \right],$$

$$\overline{\delta A} = \frac{\delta BH \cdot \kappa_{И} \cdot \kappa_{ОЛ} \cdot KO_A \cdot (1 - H_{\Pi}) \cdot (1 - \kappa_{ДВ})}{2}.$$

Таким образом, абсолютное изменение эффекта финансового левериджа вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры, соответствующее абсолютному снижению финансовой рентабельности, линейно зависит от экономической рентабельности по операционной прибыли до снижения выручки, причём факторами, определяющими параметры этой линейной зависимости, являются:

- экономическая рентабельность по операционной прибыли до изменения выручки;
- относительное изменение выручки;
- доля общих издержек в выручке;
- доля постоянных издержек в общих издержках;
- коэффициент оборачиваемости активов;
- плечо финансового рычага до изменения выручки;
- коэффициент дивидендных выплат;
- ставка налога на прибыль.

Из полученных зависимостей следует, что чем больше экономическая рентабельность по операционной прибыли, чем больше относительное снижение выручки, чем быстрее оборачиваются активы и чем больше величина заемного капитала на рубль собственного капитала до снижения выручки, тем больше по абсолютной величине снижение финансовой рентабельности. Кроме того, абсолютная величина снижения финансовой рентабельности вследствие снижения выручки тем больше, чем больше доля общих издержек в выручке и чем больше доля постоянных издержек

в общих издержках. В то же время чем больше ставка налога на прибыль и чем больше коэффициент дивидендных выплат, тем слабее негативное влияние снижения выручки на финансовую рентабельность.

Выявленные факторы снижения финансовой рентабельности позволяют выделить предприятия, для **которых ухудшение рыночной конъюнктуры наиболее опасно с точки зрения угрозы потери финансовой устойчивости. К таким предприятиям относятся предприятия, характеризующиеся большой величиной заемного капитала на рубль собственного капитала, высокой долей общих издержек в выручке, т.е. расположенные вблизи точки безубыточности, высокой долей постоянных издержек в общих издержках и быстрой оборачиваемостью активов.**

Полученная в настоящем исследовании аналитическая зависимость (18) абсолютного изменения эффекта финансового левиреджа от снижения выручки вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры и выделенные факторы изменения финансовой рентабельности вследствие снижения выручки могут использоваться для прогнозирования и планирования ключевых показателей эффективности предпринимательской деятельности в условиях воздействия высоких страновых рисков и вероятного ухудшения рыночной конъюнктуры. Кроме того, они могут применяться для прогнозирования угрозы потери финансовой устойчивости и принятия решения о принятии превентивных мер по реструктуризации издержек и компенсации риска снижения выручки.

Литература

1. Кунин В.А. Управление рисками промышленного предпринимательства (Теория, методология, практика): монография. – СПб., 2011. – 184 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Эльга Н: Ника-центр, 2005. – 656 с.
3. Кунин В.А. Управление показателями финансовой безопасности и рентабельности предприятий в условиях экономической нестабильности // Ученые записки Международного банковского института. – 2014. – № 7. – С. 192-203.
4. Ковалёв В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2016. – 1104 с.

Миндрин Сергей Иванович

msi5@me.com, т. 934-03-69

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры банковского дела и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

УДК 336.71

**ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
И ПОСТРОЕНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА
БАНКОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления трансформации банковской системы на микро- и макроуровне во взаимосвязи с необходимостью повышения качества банковского образования с использованием бенчмаркинга.

Ключевые слова

Банковская система, кризисные явления, трансформация, человеческий капитал, рынок, образование, «hard skills», «soft skills», бенчмаркинг, качество образования.

Mindrin Sergey

msi5@me.com

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor of the Department of banking and innovative financial technologies, candidate of economic Sciences

**THE TRANSFORMATION OF THE BANKING SYSTEM
AND THE CONSTRUCTION OF A MECHANISM TO IMPROVE
THE QUALITY OF BANKING EDUCATION**

Abstract

In the article the basic directions of transformation of the banking system at the global and macro-level in conjunction with the need to improve the quality of banking education using benchmarking.

Keywords

The banking system crisis, transformation, human capital, market, education, «hard skills», «soft skills», benchmarking, quality of education.

Необходимость трансформации отечественной банковской системы вызвана действием внешних и внутренних факторов развития финансовой системы в условиях нарастания остроты и глубины кризисных явлений в мировой экономике.

Скорость и качество изменений в банковской системе, ее адаптация к изменениям внутренней и внешней среды банковского бизнеса являются решающим условием выживания отдельных банков и сохранения жизненно необходимых функций банковской системы в развитии экономики страны в целом.

Как эффективно организовать процесс обучения специалистов в условиях динамично меняющегося предмета изучения, в условиях смены модели и парадигмы управления и организации банковских процессов?

Качество подготовки (переподготовки) специалистов будет оцениваться на практике той ролью, которую специалист будет играть в процессе преобразования банковской системы на микро- и макроуровне. Помимо базовых, фундаментальных знаний он должен быть снабжен новыми прогрессивными идеями трансформации, должен обладать актуальными знаниями успешных практик реализации этих идей лидерами отечественного и мирового банковского бизнеса.

В условиях ускоренной трансформации не успевают сформироваться теоретические основы новых концепций, а сформировавшись, уже не являются актуальными. В этих условиях основным критерием оценки эффективности концепций преобразований, новаций банковской системы является успешность реализации на практике по тому или иному критерию эффективности, например рост рыночной стоимости, прибыли и капитала банка, рентабельности с учетом уровня рисков реального банка.

Как на непрерывной основе организовать процесс оценки эффективности, происходящих в банковской системе изменений, с целью их преобразования в полезные знания, умения и навыки во время подготовки и переподготовки ценных специалистов для банковской системы?

Рассмотрим элементы принципиальной схемы организации механизма взаимосвязи трансформации банковской системы с повышением качества банковского образования (рисунок).

К базовым элементам схемы относятся основные факторы, вызывающие необходимость интенсивных трансформационных процессов в банковской системе на макро- и микроуровне. Это прежде всего нарастание убыточности, падение достаточности капитала, сжатие банковской системы в результате отрицательного влияния:

- геополитических факторов (санкции/контрсанкции, закрытие международных рынков капитала, сворачивание рынков отдельных стран по политическим мотивам);

- накопленных структурных проблем (низкий уровень инвестиций в инфраструктуру, высокая монополизация экономики и зависимость от сырьевой конъюнктуры).

В результате за 9 месяцев 2015 г. в ТОП-50 23 банка убыточны, 7 (14%) находятся под санацией. В 2014–2015 гг. с банковского рынка ушло 20% банков, в 2015 г. лицензий лишились около 100 банков. По данным Банка России, 78 (11%) лишены права привлекать вклады [1]. В 2016 г. лицензий могут лишиться еще 10% банков [2]. Наконец, падение достаточности капитала Н1 с 2010–2015 гг. почти в 2,0 раза (с 20,9 до 11,9%). Впереди период снижения качества кредитного портфеля, рост проблемной задолженности, замедление объемов кредитования, снижение динамики активов, падение рентабельности капитала [2].

На макроуровне банковской системы «ЦБ РФ – банковская система РФ» требуется практическая реализация мер по исследованию и применению накопленного после мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. опыта санации банковской системы. Проверенные мировой практикой меры, но не используемые в полной мере в отечественной практике, предусматривают:

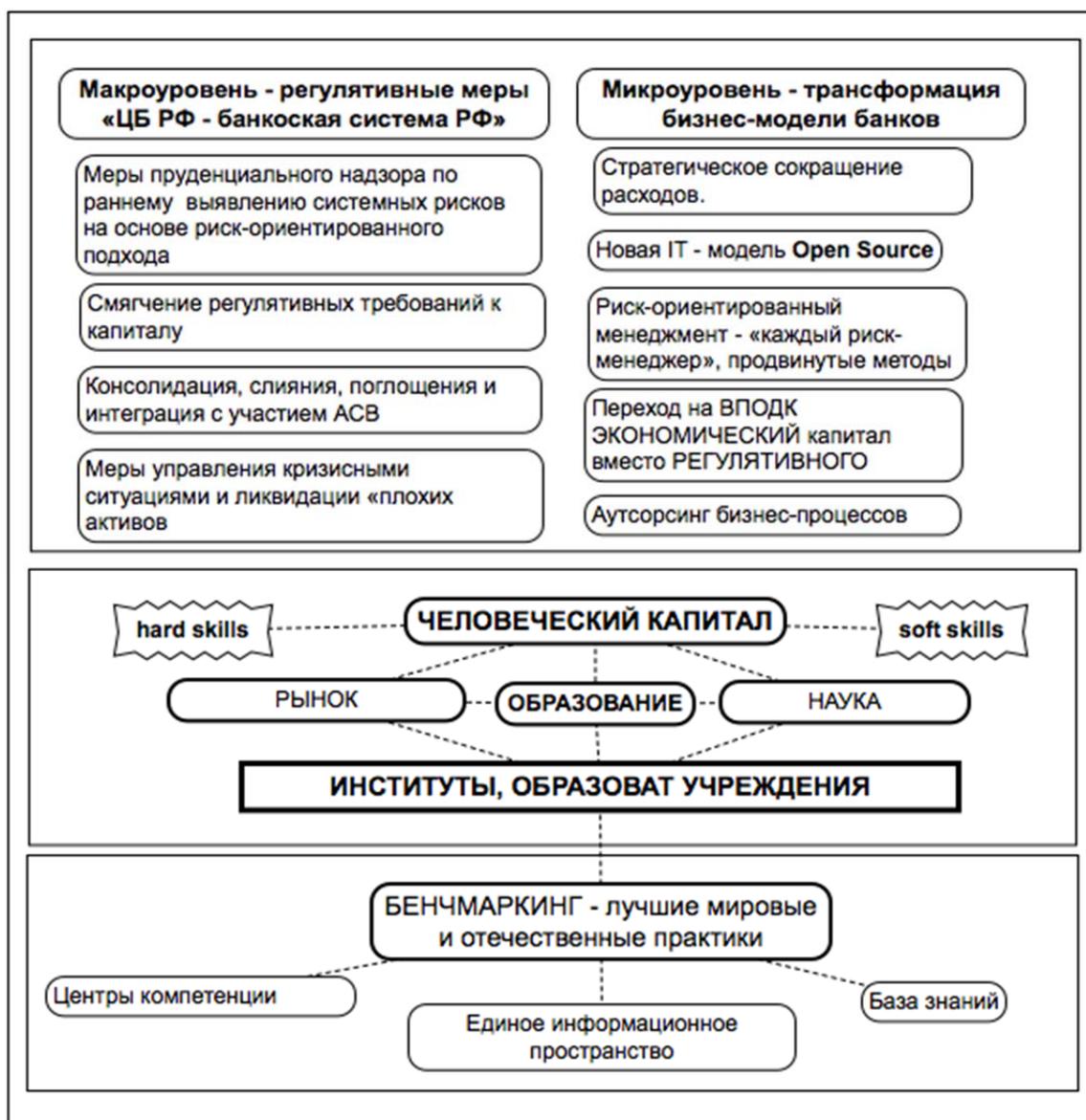
- меры пруденциального надзора по раннему выявлению системных рисков на основе риск-ориентированного подхода;
- смягчение регулятивных требований к капиталу;
- новации по формам и методам консолидации, слияния, поглощения и интеграции банков с участием Агентства по страхованию вкладов (АСВ);
- инновационные технологии по управлению кризисными ситуациями в банках;
- совершенствование механизмов ликвидации «плохих долгов» и др.

Безусловно, данные направления должны учитывать специфику отечественной банковской системы, но проводиться своевременно, в ускоренном режиме. Это требует проверки лучших практик в режиме реального времени, исходя из состояния банковской системы на данный момент.

На микроуровне «внутренняя трансформация бизнес-модели банков» должна носить еще более радикальный характер и требует *создания и развития принципиально новой бизнес-модели* ведения банковского бизнеса.

Главный фактор трансформации, выживания банковской системы – необходимость стратегического сокращения расходов на ведение банковско-

го бизнеса. При острой нехватке капитала, нарастании убыточности отечественная банковская система имеет самую низкую производительность и эффективность осуществления банковской деятельности по сравнению со странами ЕС. Так, например, отношение средней суммы активов на одного банковского сотрудника в Великобритании в 20 раз больше, в России.



Механизм взаимосвязи трансформации банковской системы и качества банковского образования

Решить проблему повышения производительности и эффективности банковской деятельности можно либо путем механического сворачивания банковской деятельности, что приведет к снижению доступности банковских услуг и коренному изменению структуры услуг банковского рынка, либо путем качественного *изменения банковской бизнес-модели* на основе но-

вой IT-платформы на базе модели Open Source. Это означает переход к новой парадигме – открытому банкингу на платформе облачных технологий, которая в не далекой перспективе позволит предоставлять комплексные *индивидуальные банковские услуги* через сеть разнообразных гаджетов, подсоединенных к облачным банковским ресурсам в режиме реального времени (в духе идей банкинга 3.0 Бретта Кинга) [3]. В отечественной и зарубежной практике уже имеются существенные сдвиги по трансформации банков в данном направлении.

Важнейшей составляющей трансформации банковской системы на микроуровне является переход к парадигме тотального риск-ориентированного менеджмента на основе принципов управления рисками.

Принципы построения системы риск-менеджмента («сверху вниз», «снизу вверх») уже сформированы в результате обработки, систематизации и апробации опыта в профессиональной среде международной ассоциации риск-менеджеров GARP (Global Association of Risk Professionals) – общепринятые принципы управления рисками, разработанные Coopers&Lybrand, при участии представителей Barcalys Bank, JP Morgan, Bank of England, CFTC, SEC, SFA, SIB [4].

Реализация программы внутренней оценки достаточности капитала в рамках (ВПОДК) программы Банка России по внедрению принципов риск-менеджмента, рекомендованных Базельским комитетом по надзору за банками (БКНБ), до 2019 г. Используя продвинутые методы оценки достаточности капитала, в зависимости от интегрированного уровня банковских рисков (кредитный, рыночный, операционный риски), *банкам предстоит доказать* Банку России (регулятору) свое право самостоятельно устанавливать себе нормативы достаточности капитала с учетом индивидуальных особенностей банковской деятельности конкретного банка. Выполнив эти условия, экономический капитал будет выполнять функции регулятивного. Такой подход будет означать для банковской системы в целом *переход к риск-ориентированному регулированию на макро- и микроуровне*. Это значительно увеличит экономические возможности банков и всей банковской системы по объему активных операций и сохранению финансовой устойчивости в условиях повышенной турбулентности на финансовых рынках.

Трудный путь глубокой трансформации всей системы риск-менеджмента и бизнес-планирования на основе риск-метрик в первую очередь предстоит пройти самым крупным банкам, а затем всем остальным. В процессе этих преобразований, безусловно, вскрыются новые трудности и

противоречия, появится положительный и отрицательный опыт применения новой парадигмы менеджмента к особенностям отечественной банковской системы, требующий переосмысления и корректировки концепций преобразований. Принципиально важным является то, что накопление и оценка эффективности положительных практик должны быть организованы в режиме реального времени на непрерывной и системной основе.

Существенным фактором экономии операционных расходов банков выступает передача отдельных относительно самостоятельных бизнес-процессов и направлений хозяйственной деятельности на аутсорсинг. В соответствии с Положением Outsourcing in Financial Services Базельским комитетом по банковскому надзору [5] рекомендован целый перечень работ и услуг, которые могут быть переданы банками на аутсорсинг. К ним относятся транспортные и ремонтные услуги; управление недвижимым имуществом; маркетинг; процессы, связанные с использованием информационных технологий; деятельность колл-центров; логистика; клининговая, охранная и аудиторская деятельность; деятельность по привлечению клиентов и обработке заявок; процессинг банковских карт и многое другое.

Таким образом, безотлагательная трансформация банковской системы на фоне развития кризисных явлений требует новых специалистов и переподготовки действующих специалистов для активной поддержки преобразований отечественной банковской системы на макро- и микроуровне. Учитывая потребности рынка в специалистах такого уровня, современный учебный процесс должен быть ориентирован и организован как динамичный и непрерывный процесс формирования инновационных знаний на базе системного, научно обоснованного изучения передового отечественного и зарубежного опыта.

Человеческий капитал является главным и решающим производительным фактором успешных преобразований, имеющим высокую рыночную стоимость. Экономическое содержание понятия «человеческий капитал» как самостоятельного производственного фактора и драйвера развития производства на микро- и макроуровне в условиях преимущественно инновационного развития, содержится в работах зарубежных [6] и отечественных экономистов [7]. Профессионалы, высокообразованные люди, способные в условиях интенсивного развития науки, техники и технологии поддерживать и развивать свои компетенции при помощи современной образовательной системы на уровне современных требований, составляют *основу и качество человеческого капитала*.

Таким образом, прослеживается существенная связь трех важнейших категорий инновационного развития банковской системы: человеческий капитал как рыночная категория; образование как фактор развития человеческого капитала; рынок как измеритель ценностной эффективности взаимодействия человеческого капитала и образования (см. рисунок).

Высокий уровень и качество накопленного человеческого капитала, а также механизм его обновления и актуализации, в соответствии с требованием инновационного развития в условиях бурных рыночных преобразований и трансформации экономики, являются главным драйвером преобразования банковской системы.

Конструктивное значение для построения механизма повышения качества человеческого капитала имеет выделение в структуре накапливаемого образовательного фундамента человеческого капитала (знания, умения и навыки) двух составляющих (см. рисунок):

- твердые – фундаментальные, базовые знания – *hard skills* («твердые навыки»);

- мягкие – социальные, коммуникативные и управленческие навыки, «мягкие навыки», *soft skills*, благодаря которым эффективно реализуются на практике твердые знания, умения и навыки.

К «*hard skills*», применительно к банковскому образованию, можно отнести знания, умения и навыки по таким основополагающим дисциплинам, как «Деньги, кредит и банки», «Банковское дело», «Бухгалтерский учет в банках», «Банковский маркетинг», «Банковский финансовый менеджмент» и другие традиционные дисциплины, формирующие фундаментальные базовые знания в области банковского бизнеса. Например, учебник под редакцией О.И. Лаврушина «Банковское дело» (800 с.) выдержал 12 стереотипных изданий. Его с полным правом можно отнести к фундаментальным, базовым знаниям о банковской системе – «*hard skills*».

Знания, умения и навыки «*soft skills*» относятся к категории социальной реализации в составе команды единомышленников своих профессиональных навыков и умений в инновационных процессах, связанных с трансформацией банковской системы. За данной частью оперативно накапливаемого знания не успевает процесс написания и издания учебных пособий, монографий и даже научных статей. В лучшем случае научно-методическую основу для осуществления банковских преобразований можно по крупицам собирать по материалам зарубежных и отечественных изданий.

Основные же источники инновационных знаний о банковских преобразованиях находятся в недрах крупных консалтинговых компаний. Они сохраняют новые знания о путях и методах преобразований банковской системы как предмет ноу-хау, продаваемого по высоким рыночным ценам вместе с сервисным обслуживанием на длительный период. Например, совокупная выручка консалтинговой компании SAS Institute Inc., одним из направлений которой является продажа услуг по внедрению автоматизированных систем управления банковскими рисками, достигла в 2014 г. 3 млрд долл. [8].

Банки, использующие продукты компании SAS (Сбербанк РФ, Газпромбанк, Альфабанк, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк, Ситибанк, GE Consumer Finance, Банк «Возрождение» и др.), не делятся, по известным причинам, каким-либо опытом о результатах внедрения данных систем. Такая скрытность, безусловно, не способствует успешной трансформации банковской системы в целом, а процесс подготовки и переподготовки страдает из-за отсутствия необходимых актуальных знаний для полноценного участия в трансформации банковской системы.

Каков же возможный механизм формирования soft skills, который позволит связать процесс накопления передовых инновационных знаний и новых профессиональных компетенций на базе всесторонней творческой оценки успешных международных и отечественных практик трансформации банковской системы?

В мировой практике известным способом построения системы накопления положительного корпоративного опыта является бенчмаркинг, который в самом широком смысле представляет собой постоянный и систематический процесс усовершенствования продуктов, функций, систем управления и риск-менеджмента на основе изучения и систематизации опыта передовых отечественных и зарубежных компаний. *Бенчмаркинг* (от англ. benchmark, «начало отсчета», «зарубка») появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа (США).

В настоящее время бенчмаркинг приобрел статус глобального инструмента поддержания конкурентоспособности и рассматривается как один из инструментов международного обмена бизнес-информацией. В 1994 г. была учреждена Глобальная сеть бенчмаркинга (Global Benchmarking Network, GBN) как сообщество независимых *центров бенчмаркинга* [9].

При построении механизма непрерывного обновления и актуализации базы знаний soft skills, с целью подготовки и переподготовки специалистов для поддержки трансформации банковской системы, необходимо создание

единого информационного пространства, центра компетенции на базе образовательного учреждения. В состав группы специалистов, ученых и практиков, которые будут решать практические задачи *бенчмаркинга*, должны входить научные работники, профессорско-преподавательский состав отечественных и зарубежных центров подготовки кадров, представители центров компетенций банков, рейтинговые агентства, специалисты банков.

Созданная таким образом научно-практическая и учебно-методическая платформа поддержки подготовки и переподготовки специалистов могла бы решать следующие задачи (см. рисунок):

- создание единого информационного пространства и центра компетенций поддержки трансформации банковской системы в соответствии с мировыми и отечественными трендами;

- организация механизма систематического анализа и отслеживания развития лучших практик трансформации банковской системы;

- выявление лучших мировых и отечественных практик трансформации банковской системы на макро- и микроуровне;

- создание обновляемых научно-методических комплексов для подготовки и переподготовки специалистов на основе активных форм и методов обучения (кейсы, деловые и ролевые игры).

Материально-технической базой, объединяющей информационные и учебно-методические и научные ресурсы, могла бы служить популярная и достаточно функциональная система дистанционного обучения Moodle [10].

Литература

1. Банк России: базы данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/ (дата обращения 28.10.15).

2. Итоги работы банковского сектора в 2015 году и прогнозы на будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.riarating.ru/banks_study/20151225/630005336.html (дата обращения 28.04.16).

3. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете. – М.: Олимп-бизнес, 2016.

4. The world according to GARP (Generally Accepted Risk Principles). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business.highbeam.com/438345/article-1G1-18395061/world-according-garp> (дата обращения 28.04.16).

5. Outsourcing in financial services. Joint forum. Basel committee on Banking Supervision, February 2005.

6. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. – Third Edition. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1993.

7. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. – Воронеж: ЦИРЭ, 2004. – С. 106.

8. Tadviser [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Компания:SAS_Institute_Inc. (дата обращения 28.04.16).

9. Global Benchmarking Network[http](http://www.globalbenchmarking.org/home/) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalbenchmarking.org/home/> (дата обращения 28.04.16).

10. Community driven, globally supported [https](https://moodle.org) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moodle.org> (дата обращения 28.04.16).

Никитина Светлана Петровна

svtnkt@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

УДК 336.76

МИРОВАЯ БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ И РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК СЕГОДНЯ

Аннотация

В статье представлен обзор тенденций, актуальных проблем, основных направлений инвестиционной политики, новых инструментов, направленных на привлечение массового инвестора на российском биржевом рынке, а также оценка ситуации, сложившейся в мировой биржевой торговле.

Ключевые слова

Биржевая торговля, фондовый рынок, капитализация, ценные бумаги, инвестиции.

Nikitina Svetlana

svtnkt@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises and industries

WORLD EXCHANGE TRADE AND RUSSIAN EXCHANGE MARKET TODAY

Abstract

This article presents a review of the tendencies, current problems, major directions of investment policy development, new tools for mass investor involvement in the Russian exchange market including evaluation of the current state in global exchange trade.

Keywords

Exchange trade, stock market, capitalization, stock exchange securities, investment.

Сегодня в мире работают несколько десятков крупных биржевых площадок, которые формируют экономику отдельных стран и способны оказывать влияние на мировую экономическую конъюнктуру.

По данным Всемирной федерации бирж [1], членами которой являются 64 организованных фондовых рынка, объем мировой торговли капиталом в 2015 г. вырос на 55% по сравнению с 2014 г., главными драйверами этого процесса в прошедшем году стали Китай и Индия.

Объем торговли производными финансовыми инструментами увеличился за год на 11,6%, а мировая торговля акциями выросла на 41% и составила 114 трлн в долларовом выражении в 2015 г. по сравнению с 81 трлн в 2014 г. Основной рост был связан с торговой активностью в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где объем торговли за год увеличился на 127%.

Глобальная рыночная капитализация снизилась в 2015 г. на 1,3%, достигнув 67 трлн долларов по сравнению с 68 трлн долларов годом ранее. В лидерах падения – Северная и Южная Америка (около 8%).

Таким образом, несмотря на определенный пессимизм, связанный с негативной рыночной конъюнктурой, мировая биржевая торговля в прошедшем году в целом продемонстрировала позитивную динамику.

Российскому рынку капитала приходится развиваться в условиях усиления глобальной конкуренции между мировыми финансовыми центрами, с одной стороны, и негативной ситуации, сложившейся на внутреннем финансовом рынке, – с другой. По фактору развития финансового рынка, одному из 12 составных факторов индекса глобальной конкурентоспособности, Россия находится сегодня на 95-й позиции из 140 возможных и существенно отстает от ведущих стран «Группы двадцати» (по данным Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 гг.).

Ключевым участником российского рынка капитала является Московская биржа, которая диверсифицирует свою деятельность, объединяя в себе несколько секций: фондовую, валютную, денежную и срочную. Этим объясняется достаточно высокий удельный вес процентных доходов биржи, что отличает ее от других мировых площадок. В 2014 г. Московская биржа входила в топ 12 крупнейших бирж по величине рыночной капитализации, однако в настоящее время, в условиях негативной мировой конъюнктуры, ситуация меняется, капитализация российской площадки снижается: в марте 2015 г. она составила 2,8 млрд долларов против 4,6 млрд годом ранее [2].

На протяжении последних десяти лет российский биржевой рынок в целом формировался как относительно доходный при высоких инвестицион-

ных рисках. Подъем биржевой торговли, наметившийся в начале 2000-х, затем сменился спадом, но, как показывает анализ статистики группы «Московская биржа» [3], в 2009 г. снова обозначилась тенденция к росту торговой активности. В наибольшей степени этот рост затронул валютный и кредитный рынки, по которым наблюдается увеличение абсолютных показателей. Фондовый рынок и рынок производных ценных бумаг на этом фоне выглядят менее динамичными, а объемы торгов с акциями российских компаний на протяжении последних нескольких лет снижаются (таблица). Товарный рынок, на долю которого в структуре торгов традиционно приходится незначительная часть сделок, в прошлом году показал позитивную динамику в своих секторах (драгоценных металлов и зерна), обеспечив рост главным образом за счет увеличения первой составляющей.

**Статистика по рынкам группы «Московская биржа»,
объем торгов, млрд руб. в 2009-2015 гг.**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Фондовый рынок	21339	27596	30652	24132	24025	20887	20557
акции, РДР, паи	15957	16787	19678	11647	8707	10283	9 398
Облигации	5381	10810	10974	12485	15319	10605	11 159
ВДР	155682	150220	209842	295653	376722	432921	524623
денежный рынок	54003	65751	113741	169342	207738	204375	213786
валютный рынок	95999	79519	87015	116980	156016	228546	310837
Срочный рынок	14852	30909	56791	49969	48605	61316	93713
Фьючерсы	14349	29545	53020	46760	44538	55566	90231
Опционы	507	1364	3770	3209	4017	5749	3482
Товарный рынок	27	2	8	23	24	18	117
Всего	191904	208728	297292	369777	449376	515144	639010

Источник: Московская Биржа. – URL: <http://moex.com/> (дата обращения 01.03.2016).

Наиболее стабильным последние годы выглядел валютно-денежный рынок (рис. 1), что делало этот сектор финансового рынка наиболее привлекательным для его участников. Фондовый и срочный рынки в 2010-2012 гг. теряли динамику, при этом лидером падения стал рынок деривативов. В 2013 г. на срочном рынке наметилась позитивная тенденция, хотя говорить об устойчивом росте пока рано. Инвестиционная активность на фондовом рынке последние годы продолжает снижаться.



Рис. 1. Динамика биржевых торгов (индексы роста) МБ в 2010-2015 гг.

Анализ структуры сделок на финансовых рынках в 2009 и 2015 гг. (рис. 2) позволяет сделать вывод о снижении доли фондовых операций на 7,9% при одновременном увеличении объема торгов на валютно-денежном рынке на 1,1% и рынке производных финансовых инструментов на 7%.

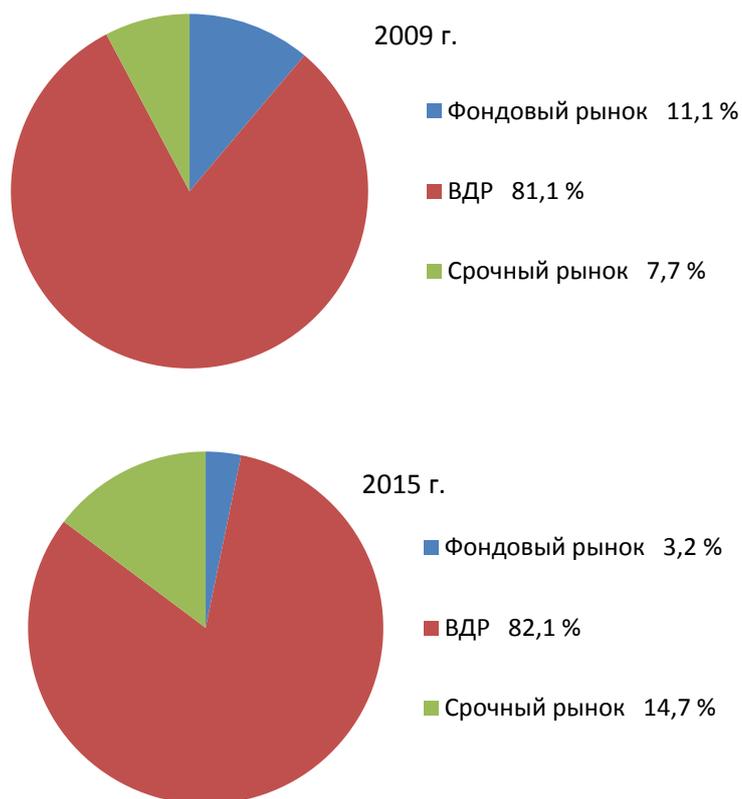


Рис. 2. Структура торгов МБ в 2009 и 2015 гг.

Таким образом, ситуация, которая складывается на российском фондовом рынке, вызывает сегодня наибольшую озабоченность у его участников. Несмотря на то, что в последнее время в целях стимулирования инвестиционной активности был предпринят ряд мер по совершенствованию

инструментов фондового рынка (переход на новый режим торгов T+2, реформа листинга, новый порядок выплаты дивидендов, использование индивидуальных инвестиционных счетов – ИИС), российский рынок ценных бумаг продолжает находиться в состоянии стагнации. В долларовом выражении объем капитализации рынка упал в два раза, а в рублевом находится на уровне 2009 г. Отношение капитализации фондового рынка к ВВП РФ находится на минимумах за последние пять лет и составило по итогам первого полугодия 2015 г. всего 37,2%, что существенно ниже среднемирового уровня, составляющего 85,4% мирового ВВП [4].

Если по уровню технологической оснащенности российский фондовый рынок сейчас относительно сравним со своими зарубежными конкурентами, то по емкости серьезно отстает от ведущих мировых торговых площадок (рис. 3).

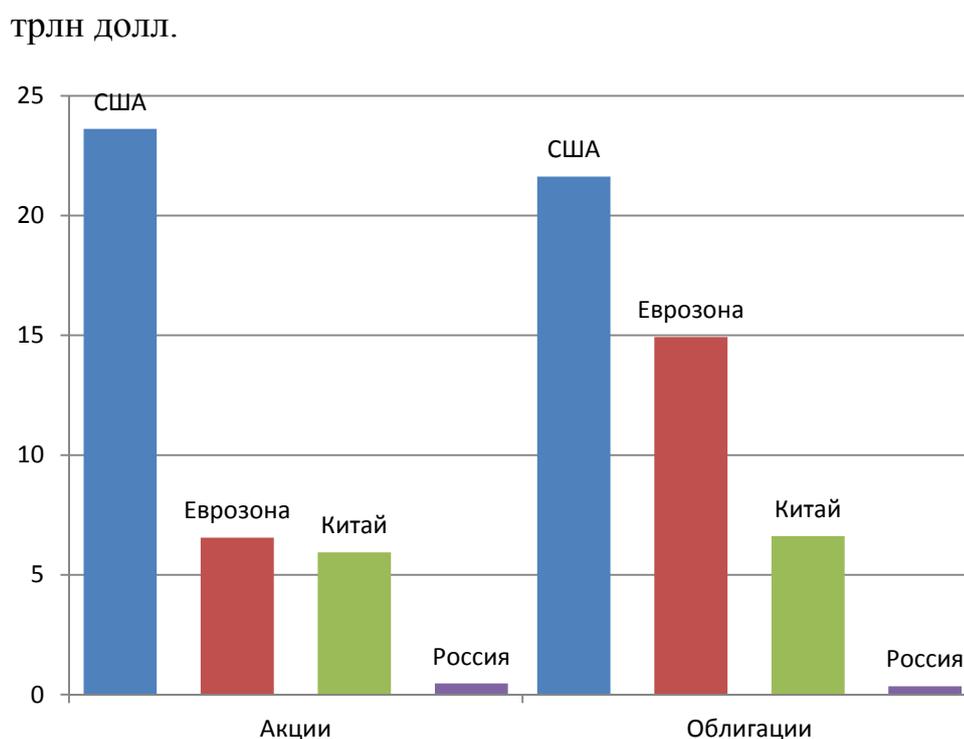


Рис. 3. Капитализация рынков, трлн долларов

Отличительной чертой российского рынка ценных бумаг продолжает оставаться его значительная интернационализация [5]. Анализ структуры рынка акций и облигаций по держателям показывает, что на рынке облигаций при общем объеме рынка в 350 млрд долларов резиденты и нерезиденты занимают приблизительно паритетные позиции (по 50% рынка). На рынке

акций при объеме в 470 млрд долларов доминируют нерезиденты – 31% акций в свободном обращении против 16% акций у резидентов (рис. 4)³.

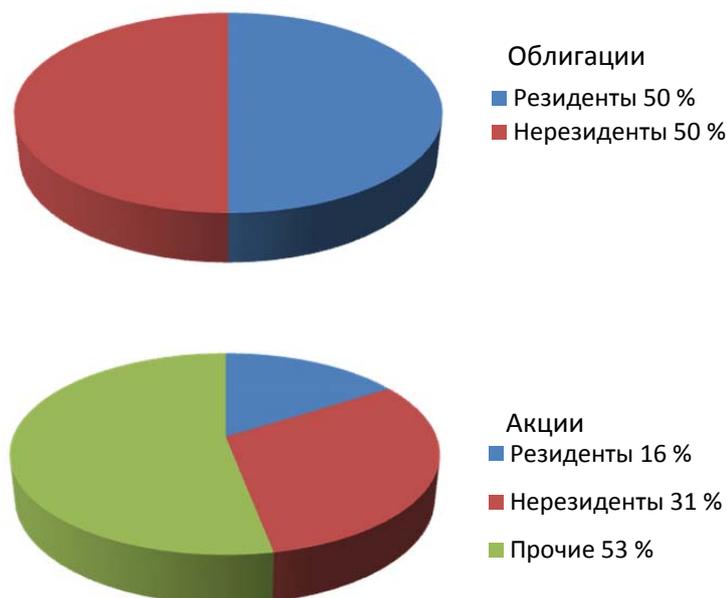


Рис. 4. Структура рынков акций и облигаций по держателям (на 20.10.2015)

По мнению экспертов, из-за низкой стоимости акций российский фондовый рынок в настоящее время перенасыщен иностранными деньгами. По расчетам швейцарского банка UBS, сегодня российский и бразильский фондовые рынки отличаются самой высокой долей участия иностранного капитала [6]. По этой причине они крайне чувствительны к внезапным изменениям конъюнктуры, и, если ситуация ухудшится, риски могут стать очень высокими.

Несмотря на то, что российский рынок в начале второго квартала текущего года пытался покорять новые максимумы (индекс ММВБ в середине апреля превысил уровень в 1924 пункта – это максимальное значение с мая 2008 г.) [7], ситуацию нельзя расценивать как стабильную. Позитивный внешний фон соперничает сегодня с возможным снижением нефтяных цен, которые, вопреки ожиданиям, поднялись во втором квартале на достаточно высокие уровни.

Таким образом, отечественный рынок ценных бумаг продолжает выглядеть недооцененным, хотя потенциал для дальнейшего роста есть. Необходимо дальнейшее совершенствование его механизма, направленное

³ Эксперт. 25 ноября 2015 г. – URL: <http://expert.ru/> (дата обращения 25.12.15).

на укрепление инвестиционных позиций и обеспечение большей привлекательности для инвесторов. Решение этих задач напрямую связано с нормализацией экономической и политической конъюнктуры, совершенствованием структуры рынка и механизма привлечения инвестиций, развитием информационных продуктов и технологических инструментов для инвесторов. Предполагается обратить внимание на развитие рынка долговых ценных бумаг, секьюритизацию с опорой на негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, активную работу с розничным инвестором, оптимизацию дивидендной политики компаний. В частности, заявленная во втором квартале 2016 г. дивидендная доходность свыше 10% по акциям ведущих российских компаний на фоне более низких ставок по депозитам в государственных банках может стать хорошим мотивом для изменения структуры сбережений населения в пользу инструментов фондового рынка.

Особая роль в стимулировании инвестиционной деятельности отводится внутренним источникам финансирования, в том числе такому инструменту, как индивидуальные инвестиционные счета, позволяющему активнее вовлекать в инвестиционный процесс население, физических лиц, доля которых в ряде биржевых продуктов по-прежнему чрезвычайно мала.

Предполагается, что основным целевым сегментом для предложения ИИС должны стать действующие клиенты банков с депозитами от 100 тыс. рублей, участники зарплатных проектов с доходами свыше 65 тыс. рублей в месяц, владельцы ПИФов и клиенты брокерского обслуживания. Если за первое полугодие с момента введения ИИС россияне зарегистрировали 32 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов, то на 31 декабря 2015 г., по данным Мосбиржи, было зарегистрировано уже более 80 тысяч ИИС. В частности, только за две недели декабря 2015 г. с момента открытия предложения клиенты ВТБ 24 открыли более 600 ИИС и внесли на счета около 100 млн рублей [8]. По мнению специалистов инвестиционного департамента банка, несмотря на позитивную статистику, она пока незначительна для того, чтобы говорить о масштабах и перспективах ее дальнейшего развития. Процент пустых счетов остается достаточно высоким, а наиболее активно используют индивидуальные инвестиционные счета те лица, которые уже знакомы с фондовым рынком. Массовому инвестору пока трудно отказаться от таких традиционных инструментов, как депозиты.

Для того чтобы индивидуальные инвестиционные счета стали действительно массовым инструментом, необходимо повышать уровень фи-

нансовой осведомленности населения. Понимание новых возможностей, их доступность, рост интереса к инвестированию на фондовом рынке в перспективе позволит обеспечить приток ликвидности и повысить торговые обороты.

Литература

1. Сайт Всемирной федерации бирж. URL: <http://www.world-exchanges.org> (дата обращения 20.04.16).

2. Труничкин Н.И. Новая вертикально интегрированная бизнес-модель Московской биржи. 26 мая 2015 г. // Рыночная капитализация публичных бирж, по данным Bloomberg. URL: <http://www.fa.ru/> (дата обращения 24.10.15).

3. Статистика по рынкам группы Московская биржа: Сайт группы «Московская биржа». URL: <http://moex.com/> (дата обращения 05.03.16).

4. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов: Сайт Центрального банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 05.03.16).

5. Расчеты Газпромбанка, по данным Bloomberg на 20.10.15 // Эксперт. 25 ноября 2015 г. URL: <http://expert.ru/> (дата обращения 25.12.15).

6. Expert Online. 28 января 2016 г. URL: <http://expert.ru/> (дата обращения 25.02.16).

7. Сайт группы Московская биржа. URL: <http://moex.com/> (дата обращения 13.04.16).

8. Сайт ПАО Банк ВТБ 24. URL: <http://www.vtb24.ru/> (дата обращения 01.04.16).

Попова Наталия Александровна

natap2811@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Петербургский государственный университет
путей сообщения имени императора Александра I
190031, Санкт-Петербург, Московский пр., 9
доцент кафедры экономической теории,
кандидат экономических наук

Селезнева Марина Леонидовна

mar_sel@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Петербургский государственный университет
путей сообщения имени императора Александра I
190031, Санкт-Петербург, Московский пр., 9
доцент кафедры экономической теории,
кандидат экономических наук

УДК 330(075)

«НОВЫЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ» И РОССИЯ: ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ**Аннотация**

Организация многополярного мира предполагает осуществление крупных инфраструктурных проектов. Участие России в проекте «Новый Шелковый путь» будет предопределять позиции страны в новой мировой конфигурации и возможности реализации национальных экономических интересов.

Ключевые слова

Многополярность, паназиатский проект «Новый Шелковый путь», лидерство Китая, экономические интересы России в проекте.

Popova Nataliya

natap2811@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

Petersburg state University
of communications named after Emperor Alexander I
190031, Saint-Petersburg, Moskovsky pr., 9
Associate Professor of Department «Economic theory»,
candidate of economic Sciences

Seleznyova Marina

mar_sel@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

Petersburg state University

of communications named after Emperor Alexander I

190031, Saint-Petersburg, Moskovsky pr., 9

Associate Professor of Department «Economic theory»,
candidate of economic Sciences**«NEW SILK ROAD» AND RUSSIA: PROBLEMS OF PARTICIPATION****Annotation**

Organization of space of a multipolar world implies the implementation of major infrastructure projects. Russia's participation in the project «New silk road» could prejudice the position of countries in the new global configurations and opportunities in the implementation of national economic interests.

Keywords

A multipolar world, pan-Asian project «New silk road», the leadership of China, Russia's economic interests in the project.

Формирование многополярного мира связано со сложным и болезненным процессом демонтажа конструкции миропорядка, сложившегося к концу XX в. Поиск нового равновесного состояния происходит в конкурентной борьбе создаваемых региональных центров силы в виде различного рода интеграционных группировок. С учетом того, что «драйвером» современной мировой экономики является азиатский регион, к ситуации, складывающейся в этой зоне деловой активности, приковано внимание как глобальных, так и региональных игроков. США инициировали создание двух зон свободной торговли – Трансатлантической с Европой и Трансазиатской с целым рядом государств Азии. Эти проекты призваны затормозить разрушение однополярного мира; кроме того, создать систему сдержек и противовесов во влиянии двух не включенных в них, но крупнейших участников азиатского развития – Китая и России. В данной ситуации эти два государства, территориально и исторически связанные между собой, обречены на взаимодействие.

Представляется, что ряд экспертов справедливо применяют к перспективе их взаимоотношений термин *связанное развитие*. Несмотря на то, что китайская экономика имеет ощутимые на сегодняшний день преимущества перед российской по целому ряду макроэкономических параметров, реализа-

ция интересов в мировой экономике и политике как Китая, так и России пересекаются по широкому кругу вопросов. Многочисленные проекты, подписанные на высшем уровне, в энергетике, инфраструктуре и инвестициях предполагают тесные партнерские отношения. Вместе с тем продуктивность сотрудничества находится под давлением определенного «конфликта интересов» в азиатском регионе. Разрешение его – дело будущего и лежит в плоскости оценки уровня конкурентоспособности стран по реализации крупномасштабных проектов, способных обеспечить прорывное развитие экономик обеих стран.

После десятилетий бурного роста Китай столкнулся с фактом его замедления. И хотя рост в 2015 г. более 7% может кому-то показаться фантастической мечтой, Китай всерьез занимается не только проблемой его поддержания, но также и возможностями ускорения. В первую очередь достигнуть этого предполагается с помощью новых инвестиций и новых торговых возможностей за пределами национальных границ. Для этого и воплощается гигантский паназиатский проект «Новый Шелковый путь», который в западноевропейской прессе уже окрестили «Китайским планом Маршалла». Проект направлен на поддержку стратегических и экономических интересов Пекина во всем мире и создание выгодных возможностей для китайских компаний, испытывающих трудности в связи с сокращением экономической активности в собственной стране. Экономический интерес Пекина заключается, во-первых, в стремлении снизить зависимость экономики от астрономических ставок инвестиционных кредитов и облегчении бремени для китайских строительных компаний, производителей оборудования и других предприятий, а во-вторых, в попытке найти выходы для этих компаний за рубеж. При этом ожидается, что китайские компании будут играть ведущую роль в планировании, построении и подаче проектов, а также в финансировании.

Исследование лондонского торгового банка «Граубюнден Пик» показало, что 70% заимствований из двух крупнейших государственных банков Китая были сделаны при условии, что, по крайней мере, часть этих средств будет использована для приобретения китайских товаров. И хотя точные детали остаются неизвестными, некоторые оценки масштабов проекта поражают воображение. По словам посла Китая в Великобритании Лю Сяомина, проект будет включать 60 стран и почти две трети населения планеты [1].

Китай имеет достаточно причин для продвижения этого грандиозного проекта: сокращение расходов на транспортировку товаров и безопасный доступ к ключевым рынкам, повышение роли КНР в глобальной финансовой

системе, – все это приоритетные интересы страны, являющейся крупнейшей мировой экономикой. В 2014 г. Пекин выделил 46 млрд долл. для создания Китайско-Пакистанского экономического коридора, заканчивающегося портом Гвадар на Аравийском море. А в апреле 2015 г. было объявлено об инъекционных 62 млрд долл., направленных тремя крупнейшими госбанками, которые будут финансировать расширение «Нового Шелкового пути» [2].

Подводя итог проблеме, которую китайское руководство предполагает решить с помощью создания «Нового Шелкового пути», следует отметить два фактора – экономический и внешнеполитический. Пекин понимает, что маршрут из Китая в ЕС через Россию и Казахстан дешевле и безопаснее, чем через Иран, Ирак, Сирию и Турцию или через Азербайджан и Грузию, кроме того, инвестиции в Центральную Азию приведут к созданию там новых рабочих мест, что позволит стабилизировать Синьцзян-Уйгурский автономный регион – самую уязвимую точку Китая.

В 2013 г., когда Пекин обнародовал программу «Новый Шелковый путь», Россию пригласили сотрудничать. Заинтересованность России в проекте «Нового Шелкового пути» очевидна: у России появятся китайские инвестиции, новые рабочие места, транзитные доходы и едущая в обе стороны уникальная дорога между двумя крупнейшими рынками мира. Кроме того, Таможенный союз (который на Западе считают главной геополитической амбицией России) в проекте «Шелкового пути» может сыграть ключевую роль: при перевозке товаров и грузов из Китая в ЕС поезд, проехав через почти всю Евразию, пересечет всего две таможенные границы.

Однако реализация проекта в разных странах началась по-разному. В Казахстане уже ведется активное строительство: в 2014 г. президент Нурсултан Назарбаев объявил о новой экономической политике, краеугольным камнем которой будет увеличение вложений в инфраструктуру, примерно на 3 млрд долл. в год. Уже построено 1 250 км железных дорог, благодаря чему путь до Западного Китая удалось сократить на тысячу километров. Планируется вдвое увеличить пропускную способность порта в Актау (до 40 млн тонн в год). Международный порт Баку принял 3 августа 2015 г. первый тестовый поезд из Китая, в сентябре – второй, по маршруту Китай – Казахстан – Азербайджан – Грузия – Турция.

В ноябре 2015 г. Турция, Китай, Казахстан, Азербайджан и Грузия учредили консорциум по транспортировке грузов из Китая в Европу. Из терминала Ляньюньган (Китай) в Тбилиси 13.12.2015 пришел первый поезд. Вот так просто, в течение месяца, открылся Новый Шелковый путь, который свя-

зал Азию и Европу в обход России. Потери России в случае отправки китайских товаров в Европу в обход наших территорий могут быть весьма существенны. Сейчас объем товарооборота между КНР и Европой составляет примерно 560 млрд долл. в год, при реализации проекта Нового шелкового пути он может увеличиться в два раза [3].

Соответствующие планы развития появились и в России. Российская сторона предлагает Китаю подключить к «Шелковому пути» Транссибирскую магистраль. В связи с этим, в частности, началась модернизация Транссиба и строительство высокоскоростной дороги Москва – Казань. Идея понравилась китайским партнерам, и они даже пообещали частично профинансировать стройку, если скоростная дорога будет идти от Пекина до Минска. Однако и в России, и в странах ЕАЭС, в частности в Казахстане, существует сомнение в возможности и эффективности ее осуществления. Так, директор казахской компании «Smart Business Solutions Central Asia» Кубат Рахимов, комментируя идею построить высокоскоростную магистраль Москва – Пекин стоимостью 230 млрд долларов, отметил гигантизм этого, с его точки зрения, некупаемого проекта. Перевозить по такой магистрали грузы нереально, а рассчитывать на миллионы транзитных китайских туристов, как минимум, наивно. Сегодня проект находится в замороженном состоянии.

Все сообщения об участии РФ в Новом Шелковом пути пока касаются только переговоров на разных уровнях. А пока в Москве думают, страны Центральной Азии и Китай активно строят инфраструктуру: здесь идея «Нового Шелкового пути» уже вышла за рамки просто идеи или проекта, а некоторые его звенья уже реализованы. Когда их соберут воедино, транзит через Центральную Азию станет более дешевым, чем через Россию, над чем уже сейчас предстоит задуматься для того, чтобы компенсировать выпадающие доходы от транзита [4]. И это притом, что ожидаемый товарооборот между Китаем и Западной Европой посредством «Нового Шелкового пути» может составить порядка триллиона долларов, что даст вполне ощутимый дополнительный толчок развитию российских регионов.

Несмотря на то, что проект был анонсирован в 2013 г., Россия только год назад дала свое согласие на участие. При этом позиция российского правительства относительно сотрудничества с Китаем в данном проекте не совсем понятна: отчего, когда России предлагают очевидное выгодное сотрудничество и выход на Восток, нужно так долго думать? К сожалению, на протяжении последнего времени российское правительство реальным делам

предпочитает их обсуждения. Это относится как к ситуации во внешнеэкономической политике и национальной экономике, так и к участию России в крупнейших проектах, в частности в «Новом Шелковом пути». Предложение Пекина особенно привлекательно для России еще и потому, что позволит воспользоваться проектом «Новый Шелковый путь» для создания вокруг него экономического пояса развития: проект так и называется – «Экономический пояс Шелкового пути», а развитие городов в Сибири всегда происходило параллельно развитию железных дорог. Чтобы система работала эффективно, она должна быть доступна огромному количеству локальных пользователей, которые в совокупности принесут прибыль и рост внутреннего спроса, что приведет к развитию регионов [4].

Существует вариант провоза грузов по территории России через Казань до Москвы и Санкт-Петербурга. Прямая выгода для Китая здесь состоит в том, что Казахстан, Россия и Белоруссия входят в ЕАЭС, а значит, на пути поезда будет всего лишь две таможни и маршрут станет короче. Кроме того, стоит отметить, что для логистов, практически выстраивающих сервисы доставки и формирующих тариф в цене товара, важно не ограничиваться выстраиванием маршрутов определенных коридоров, а создать густую, оснащенную современной транспортной инфраструктурой и очагами промышленного развития сеть. Для логистов прежде всего интересна сеть, способная обеспечить многовариантность и оптимизацию доставки с позиций товароотправителей и логистических компаний. Наличие центров логистики внутри стран позволит оптимизировать существующие перекосы в работе приграничных пунктов и тем самым разгрузить узловые логистические центры. Сегодня широким набором опций логистических услуг располагают лишь в нескольких узловых центрах, в то время как реальные конечные потребители товаров дифференцированы производственно-технологически и географически по всей территории России и других стран ЕАЭС. В результате происходит усложнение цепочки поставок и увеличение времени в пути следования. При этом имеет значение не физическое перемещение груза, а затраты на его обработку в узловых транспортно-логистических центрах с дальнейшей развозкой клиентам. Расширение и развитие логистического сервиса по всей длине маршрутов «Нового Шелкового пути» является эффективной и многообещающей стратегией.

Вместе с тем традиционная медлительность в отношениях между Россией и Китаем привела к тому, что многие предпринятые КНР действия уже осуществлены без России. Тем не менее в январе текущего года посол КНР в

России Ли Хуэйи заявил агентству «Sputnik», что на данном этапе многие страны мира проявляют свой интерес к данному проекту. При этом уже имеется несколько меморандумов на двусторонних и многосторонних уровнях. Россия же является самым крупным соседом для Китая, а также является его стратегическим партнером и поэтому обладает рядом преимуществ.

Во-первых, страны являются уникальными географическими соседями, совместная граница которых тянется на 4,3 тысячи километров. Именно она стала важным звеном, которое укрепляет взаимоотношения двух государств.

В качестве второго фактора посол назвал «уникальное политическое взаимодействие стран». По его словам, отношения между РФ и КНР можно назвать самыми хорошими, если сравнивать их с другими отношениями крупных держав в мире. В качестве третьего фактора посол КНР в России назвал содержательное практическое сотрудничество. Он напомнил о ряде двусторонних проектов, в число которых вошло строительство газовогопровода «Сила Сибири», а также возведение высокоскоростной магистрали Москва – Казань [5].

Тем не менее в настоящий момент главная задача России состоит не в том, чтобы гнаться за Китаем, пытаться перетащить к себе транзит его товаров в Европу. Необходимо развивать свою экономику, стимулировать внутренний спрос, совершенствовать инфраструктуру. Если это делать, то те же китайцы будут заинтересованы в том, чтобы свои товары везти через Россию, а не в обход ее территории. Сейчас Китай обходит Россию со своим проектом потому, что хочет завоевать новые рынки, реализовать возможности, которые раньше не использовались. В России подобная проблема, связанная с реализацией потенциала регионального развития в рамках национальной экономики, активно дискутируется в части дальневосточных территорий. Именно они и должны будут активно задействованы со стороны России в реализации наиболее интересного с точки зрения международной логистики морском маршруте Шелкового пути. При этом важнейшее значение отводится существующим портам российского Дальнего Востока и перспективе строительства нового порта Зарубино. Вместе с тем согласия в направлениях развития Дальнего Востока нет. Ряд экспертов критикует признанный правительством перспективным сценарий экономического развития Дальнего Востока с ориентацией на экспорт в страны АТР. Уже сегодня страны АТР активно импортируют через регион товары в объеме более \$6 трлн ежегодно, и в том числе несырьевой импорт составляет около \$4,9 трлн в год. Даже примерные расчеты показывают, что если 2% объема импорта стран АТР будет экспортироваться с Дальнего Востока – это минимум удвоение ВРП [6].

Несмотря на то, что это огромный рынок, экспортная модель региона, по мнению ряда экспертов, не оптимальна. Есть опасения, что ориентир на экспорт сделает регион колонией стран АТР: иностранные инвесторы выжмут из него последние ресурсы, а развития Дальний Восток так и не получит. На Дальнем Востоке можно создать много разных производств, продукция которых будет востребована в странах АТР, так как обойдется дешевле за счет наличия собственных дешевых ресурсов – нефти, газа, металлов, леса, рыбы и т.д. Таким образом, транспортная инфраструктура может быть ориентирована не только на транзитные функции, но и на стимулирующие национальное производство задачи.

Если Россия создаст растущий производственный и логистический рынок в азиатском и дальневосточном регионе, то будет представлять большой интерес для партнеров по «Новому Шелковому пути». Решение этой задачи зависит от выработки и скорейшей реализации согласованной стратегии государственных структур и отечественного бизнеса. В свою очередь, механизм их взаимодействия в значительной степени связан с целевыми установками и моделями экономического развития в условиях давления неблагоприятных внешних и внутренних факторов.

Литература

1. Shuman M. China's New Silk Road Dream [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-11-25/> (дата обращения 02.03.2016).
2. Wang H.H. China's Triple Wins: The New Silk Roads [Электронный ресурс]. URL: <http://Forbes/Business.15.01.2016> (дата обращения 03.03.2016).
3. Новый Шелковый путь – без России [Электронный ресурс]. URL: <https://trademet.ru/feed.postId/1044837/> (дата обращения 02.03.2016).
4. Проценко Н. Международная экспансия РЖД меняет свое направление // ВЗГЛЯД: Деловая газета, 19.02.2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vz.ru/economy/2016/2/19/795201.html> (дата обращения 03.03.2016).
5. Китай рассказал, почему Новый Шелковый путь не обойдется без России [Электронный ресурс]. URL: <http://rueconomics.ru/147316> (дата обращения 03.03.2016).
6. Лабыкин А. Дальнему Востоку прописали экспорт // Форум. Экономика. ExpertOnline, 24.10.2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/2013/10/24/dalnemu-vostoku-propisali-eksport/> (дата обращения 02.03.2016).

Рустамова Светлана Сергеевна

ssrust@bk.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,

кандидат экономических наук

УДК 339.138 (075)

МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РЫНКА ЭКОНОМИКИ УСЛУГ

Аннотация

В статье рассматриваются условия развития конкурентоспособного рынка экономики услуг, взаимоотношений субъектов российского рынка как фактор маркетинга взаимодействия, ориентированного на удовлетворение потребностей, нужд и запросов потребителей.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, рынок экономики услуг, фактор маркетинга взаимодействия.

Rustamova Svetlana

ssrust@bk.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor, Department of international Economics and management, candidate of economic Sciences, PhD

MARKETING OF CO-OPERATION AS FACTOR OF COMPETITIVE MARKET OF ECONOMY OF SERVICES DEVELOPMENT

Abstract

The terms of competitive market of economy of services development are examined in the article, mutual relations of subjects of the Russian market as a factor of marketing of the co-operation, oriented to satisfaction of necessities, needs and queries of consumers.

Keywords

Competitiveness, market of economy of services, factor of marketing of co-operation.

Состояние рынка экономики услуг в настоящее время имеет большое значение в общем развитии экономики. Объясняется это тем, что производ-

ство товаров само по себе является достаточно сложным процессом, и в связи с этим возникает потребность во множестве услуг, которые являются специализированными. С развитием общества возрастают и потребности человека. С развитием рыночных отношений российская экономика способствует деятельности организаций услуг, однако в рамках сложившейся традиционной структуры рынка весьма затруднительно осуществлять деятельность по организации услуг, так как в условиях экономики услуг их стоимость оказывается выше стоимости товаров.

Фактор конкурентоспособности способен обеспечить рост и стабильность развития организации в условиях кризиса, обеспечить выживание и успех организации на рынке. Конкурентоспособность можно рассматривать как показатель, который помогает оценить эффективность хозяйственной деятельности исследуемых сфер деятельности той или иной организации. Повышение роли конкурентоспособности может быть обусловлено развитием рынка экономики услуг на более высоком качественном уровне. Этому способствует повышение удельного веса «рынков покупателя». Это определяется различным уровнем соотношения между покупателями и продавцами и существенным ростом требований покупателя к покупаемому им продукту в соответствии с эволюцией и формированием культуры человеческих потребностей.

В нынешних условиях развития науки сложилась ситуация, которая требует значительного переосмысления методов, способов, приемов и основных подходов, способствующих оценить конкурентоспособность. Например, может быть рассмотрено соперничество между конкурирующими продавцами, которое наблюдается в пределах отрасли. На новом рынке могут появляться продукты (услуги), которые демонстрируют появление нового вида экономической деятельности, новой отрасли, с которой производитель будет занимать новую нишу на рынке.

При появлении новых конкурентов происходит аналогичная ситуация, которая обусловлена угрозой конкуренции со стороны товаров-заменителей предприятий-аналогов. В этом случае, чтобы оценить конкурентоспособность аналогичного продукта (услуги), потребуется провести исследования, сформировав при этом информационную базу. На этом основании можно указать значение зависимости от востребованности конкурирующего продукта (услуги), т.е. зависимость от его потребительских достоинств. Достаточно сложно оценить степень конкурентоспособности нового конкурента до его появления на рынке, оценить достоинства нового производителя можно только при положительной динамике спроса, т.е. по факту [2, с. 245-254].

Требуются новые подходы управления маркетингом на рынке экономики услуг с использованием идеи маркетинга взаимодействия. Объектом управления маркетингом в этом случае становятся отношения с покупателем – коммуникация, участвующая в процессе купли-продажи. Возрастающую роль концепции маркетинга взаимодействия следует рассматривать как подтверждение: продукты стандартизированы, а услуги унифицированы, – и, как следствие, формируются повторяющиеся маркетинговые решения. Для того чтобы удержать потребителя, необходима индивидуализация отношений с ним. Такое развитие отношений способно привести к развитию долгосрочного процесса взаимодействия между партнерами. И результатом отношений эффективного взаимодействия могут стать продукты как ресурсы, обеспечивающие процесс интегрирования интеллектуальных и информационных ресурсов. Это и является главным фактором непрерывности рыночных отношений в условиях развития конкурентоспособного рынка экономики услуг [2; 8; 9].

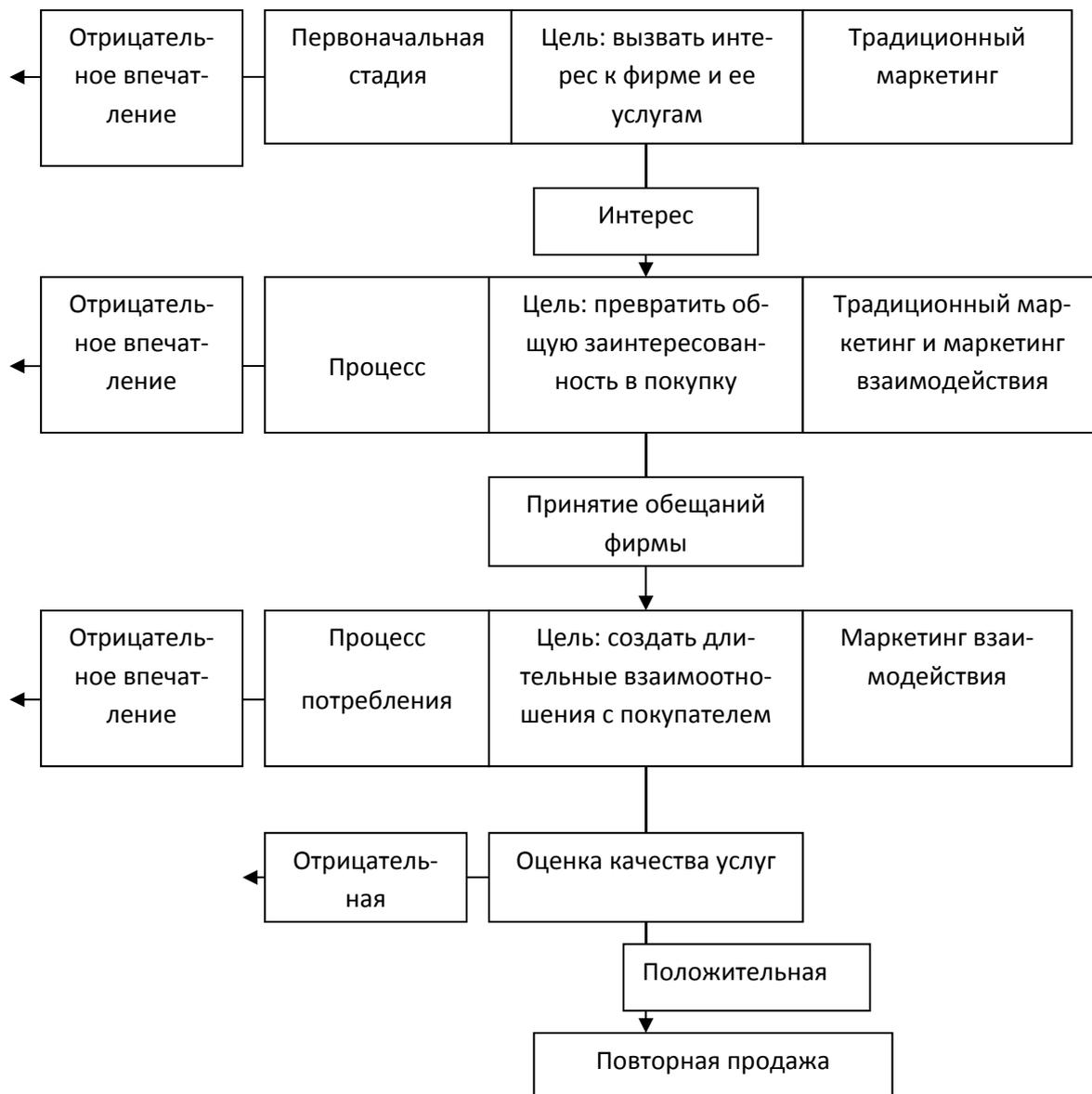
Маркетинг взаимодействия способен распределять ответственность за принятие маркетинговых решений на всех, кто участвует в маркетинговой деятельности. Так, специалисты маркетинговой службы, другие работники служб организации, аппарат управления организацией способны сформировать долговременные и взаимовыгодные отношения, развить их в процессе взаимодействия как с клиентами, так и с покупателями [2, с. 58-65].

Важно рассматривать процесс маркетинга, например, сферы услуг через категорию жизненного цикла взаимоотношений с покупателем как процесс маркетинга взаимодействия и преимуществ концепции маркетинга взаимодействия (рисунок).

На первоначальной стадии жизненного цикла важно указывать цель маркетинга взаимоотношений с покупателем, т.е. показать, за счет чего создается интерес к услугам, которые предоставляет организация. В этом случае можно рассматривать возможность осведомления у потенциальных клиентов об организации через рекламу, персональные продажи, связи с общественностью (паблик рилейшнз).

Вступление во вторую стадию жизненного цикла взаимоотношений обусловлено процессом покупки через оценку предлагаемой услуги и сравнения того, что хочет приобрести покупатель и какую цену готов заплатить. На данном этапе следует использовать мероприятия маркетинга взаимодействия, которые способны сформировать благоприятное впечатление через непосредственное знакомство покупателя с возможностями организации, что

напрямую зависит от ее эффективности в управлении маркетингом взаимодействия.



Модель жизненного цикла взаимоотношений с покупателем
(модель трех стадий) [2, с. 56; 5]

При положительной оценке потенциального покупателя организации по предоставлению услуг можно осуществить переход к третьей стадии жизненного цикла, которая характеризует процесс потребления. На практике покупатель способен оценить, как организация решает его проблемы и насколько высока удовлетворенность покупателя качеством оказанной услуги. Все это может способствовать созданию благоприятного мнения об организации, доброжелательного отношения к ней и возможности осуществления

повторных продаж. Это и является целью маркетинга как продолжения взаимоотношений с потребителем при условии внимания руководителей к положительному впечатлению от общения, с учетом средств производства и производственного процесса, которые были ориентированы на полное удовлетворение потребностей и, соответственно, ориентированы на рынок.

Именно на стадии жизненного цикла взаимоотношений осуществляется процесс потребления. Поэтому маркетинг взаимодействия должен учитывать каждый фактор производства товара и услуги, ресурс, стадии производства, поставки товара и оказания услуги. Только в этом случае можно достичь эффективного результата маркетинга взаимодействия. Следуя концепции маркетинга взаимодействия, работа организации может быть стимулирована изменением технологии, увеличивающейся требовательностью покупателей и усиливающейся конкуренции. Такой подход ориентирован на изменение структуры организации за счет приоритета управления взаимоотношениями.

Современные ученые и практики уделяют серьезное внимание результатам работы реализации рыночных стратегий в условиях современного бизнеса. При этом отмечают преимущество маркетинга в решении глобальных проблем человечества в преодолении бедности, загрязнения окружающей среды, социальной несправедливости, в борьбе со смертельными болезнями. Появлением новых перспектив в меняющемся мире определяется необходимость в сбалансированном маркетинге, который способен учитывать нужды потребителей и долгосрочные интересы организаций, отражать современные возможности рынка и его развитие в будущем. Новые направления маркетинговой деятельности способны раскрыть и изучить вопросы, касающиеся эволюции стратегической маркетинговой деятельности. С этой точки зрения необходим процесс формирования и стабилизации рынка за счет способности организаций обеспечивать долговременные денежные потоки. При этом следует широко рассматривать взаимосвязи маркетинга с другими функциональными подразделениями организаций. Важно учитывать решения общекорпоративных задач роста и задач управления, специфику профессиональной деятельности – маркетинга услуг – как одну из самых сложных сфер деятельности организаций сферы услуг [4; 6; 7; 10–12].

В соответствии с политикой модернизации экономики Российской Федерации необходимо решать важные задачи, связанные с осуществлением эффективной деятельности организаций. И в первую очередь такие задачи ставятся перед менеджерами по маркетингу. В сфере услуг на современном

этапе модернизационный маркетинг обуславливает модификацию концепции классического маркетинга, которая может быть разработана для реализации в специфических для нее условиях.

На основе информации, поступающей от различных источников, может быть получена эксклюзивная информация о подсистеме маркетинговых исследований. В условиях жесткой конкуренции организации услуг активнее внедряют информационные технологии в бизнес-процессы. Существующая модель успешно развивается в направлении модернизации сферы сервиса с использованием различных организационно-компьютерных технологий, современных форм обслуживания клиентов, в том числе интернет-ресурсов [1].

Функционирование рынка потребительских услуг в рамках общероссийской рыночной системы следует рассматривать как методическую необходимость. В этом случае необходимо учитывать особенности и характеристики социально-этических аспектов в определении роли маркетинга. Отраслевая структура сферы услуг зависит от функций распределения и обмена, потребительских услуг, охраны здоровья населения, просвещения, управления и охраны общественного порядка. Функции разнообразны и изменчивы в зависимости от видов деятельности организаций услуг.

Сфера непроектных услуг может быть разделена на управленческие (деловые услуги), которые связаны с административной деятельностью, и на потребительские, связанные с областью культуры, образования, здравоохранения, бытового обслуживания и др. Существуют и другие критерии, по которым услуги могут быть объединены в следующие группы:

- услуги, которые относятся к производственной сфере деятельности организаций, к ним можно отнести инжиниринг, лизинг, ремонт оборудования;

- услуги распределительного характера – торговля, транспорт, связь;

- услуги, относящиеся к профессиональной сфере деятельности организаций, – банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные;

- услуги группы, выделяемые как потребительские;

- общественные услуги – телевидение, радио, культура, образование.

В современной экономической науке сложилось определение сферы услуг как совокупности отраслей экономики, предоставляющих услуги в виде специфического товара предприятиям и населению [3, с. 284-290].

Широкий спектр услуг, который предназначен для конечного потребления населением, можно в значительной части отнести к услугам традиционным (бытовые, услуги транспорта, торговли, общественного питания). В

нынешних условиях услуги все в большей степени наполняются новым содержанием. Например, к деловым услугам инфраструктуры бизнеса следует относить кредитно-финансовые, страховые, правовые или услуги Интернета, программного обеспечения домашних компьютеров.

Самой многочисленной и дифференцированной группой является группа потребительских услуг, представляющая бытовые услуги населению (например, товары народного потребления, улучшенные и ориентированные для дальнейшего потребления). Рынок потребительских услуг можно рассматривать как сеть взаимосвязанных локальных отраслевых рынков [3, с. 291]. Такая сеть рынков имеет весьма заметную тенденцию развития их объемов в расчете на душу населения, при этом имеет высокие темпы роста.

Однако быстро растущие объемы транспортных услуг, услуг пассажирского транспорта связаны с ростом тарифов, но никак не связаны с повышением качества предоставляемых населению транспортных услуг. Наибольший рост услуг на душу населения за последние 10 лет демонстрируют именно жилищно-коммунальные, бытовые услуги и услуги связи.

Можно отметить, что в анализируемый период самый большой показатель роста имеют жилищные услуги (предоставление жилой площади, услуги гостиниц, мотелей и т.д.), так как это обусловлено увеличением коммунальных платежей за пользование электроэнергией, канализацией и водоснабжением.

В этом случае рост объемов, например, предоставляемых услуг связи может повышаться не столько за счет тарифов, сколько за счет появления новых видов обслуживания (Интернет). Это может объяснять то, что в последние годы из-за жесткой конкуренции на рынке услуг мобильной связи объем этих услуги растет не так интенсивно, а по некоторым позициям снижается.

Также следует указать, что изменение объемов бытовых услуг имеет наибольший рост, например, оказание услуг в виде ремонтных работ, строительства жилья, технического обслуживания автотранспортных средств.

Изменение значения услуг и их объемов может происходить из-за быстро меняющихся внешних условий. Необходимы новые подходы к формированию и изменению линии поведения организаций услуг на рынке среди конкурентов.

Качественная стратегия конкурентоспособности организации может рассматриваться как фактор повышения эффективности оказываемых услуг. Для правильной оценки выбранной стратегии управления организацией в условиях конкурентного рынка важно учитывать влияние тех факторов, ко-

которые исходят от общественности, самой организации, иных условий. Необходимо учитывать стратегический контроль и планирование в определении проявления конкуренции на рынке [10; 11].

Современное конкурентоспособное развитие деятельности организаций в условиях экономики услуг как одного из ведущих направлений на рынке сервисного бизнеса выдвигает на первый план, наряду с менеджментом, логистикой и др., маркетинг. В силу сложившихся условий возникает необходимость выживания организаций услуг, которая обуславливает необходимость смены профиля.

С учетом раскрытия полноты содержания, с методологической точки зрения, маркетинг является сложным социально-экономическим явлением, обеспечивающим совокупность спроса и предложения на рынке, учитывающим при этом удовлетворение запросов потребителей. Такие условия могут быть осуществлены на основе взаимовыгодного для покупателя и продавца взаимодействия. Решающее влияние на восприятие услуг оказывает взаимодействие, так называемое взаимодействие «покупатель-продавец» (или сервисное столкновение), включающее последовательность моментов истины между потребителем и производителем услуг. Ситуации, в которых потребитель сталкивается с ресурсами и образом действия производителя услуг, являются решающими для потребления качества. Сервисные контакты «покупатель-продавец» определяют уровень функционального качества, а результат деятельности передается потребителю. Такая ситуация и называется моментом истины, т.е. это время и место проведения возможной демонстрации для потребителя качества своего обслуживания с учетом возможностей [2, с. 226-254]. Понятие услуги еще может быть доведено до уровня совершенствования, адекватного современному состоянию науки и практики.

Взаимодействие субъектов может быть охарактеризовано обменным процессом без возникающих воздействий или при их наличии. Они обладают следующими свойствами:

- с одной стороны – это то, что носитель обмена всегда определен (услуга, информация, деньги), направление вектора взаимодействия известно, взаимодействие характеризуется определенной интенсивностью;

- с другой стороны – это то, что имеются трудности в определении однозначности носителя обмена, взаимодействие не имеет непрерывного обмена, объективные оценки интенсивности взаимодействия и результата обмена трудно определить.

Важным фактором конкурентоспособности организаций услуг является обеспечение их выживания и успех на рынке. Роль конкурентоспособности постоянно растет посредством повышения среди рынков удельного веса «рынков покупателя».

Рынки могут различаться по соотношению покупателей и продавцов с учетом эволюционных изменений культуры человеческих потребностей, требований покупателя к продукту и т.п.

Именно маркетинг взаимодействия как фактор конкурентоспособности способен обеспечивать в дальнейшем успешное развитие деятельности организаций в условиях взаимовыгодного взаимодействия покупателя и продавца для достижения более сильной конкурентной позиции на рынке экономики услуг. В этой связи представляется важным обоснование возможности и необходимости эффективного осуществления процесса маркетинга взаимодействия как фактора развития конкурентоспособного рынка организаций услуг в условиях современной экономики.

Литература

1. Бабурин В.А. и др. Маркетинг в сфере сервиса: учебник для бакалавров по направлению подготовки 100100.62 «Сервис» всех форм обучения. – СПб.: Астерион, 2014. – 439 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов 2011 г. / под общ. ред. Г.Л. Багиева. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2012. – 736 с.
3. Багиев Г. Л., Кетова Н.П. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник для бакалавров по направлению подготовки «Менеджмент». – СПб.: Астерион, 2016. – 340 с.
4. Бест Р. Маркетинг от потребителя. – 4-е изд. – М.: МИФ, 2015. – 760 с.
5. Гренроос К. Маркетинг и менеджмент услуг. – Lexington Books, 1990.
6. Джеффри М. Маркетинг, основанный на данных. 15 ключевых показателей, который должен знать каждый. – М.: МИФ, 2013 – 384 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее к человеческой душе. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012 – 240 с.
8. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. – 5-е европейское издание. – М.: ИД Вильямс. 2014. – 496 с.

9. Котлер Ф, Келлер К. Маркетинг-менеджмент. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 816 с.

10. Портер Майкл. Конкурентная стратегия. – М.: Альпина Паблишео, 2015. – 453 с.

11. Портер М. 10 кирпичей, из которых можно построить стратегию // Интернет-сайт. – URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_3112/ (дата обращения 15.02.2016).

12. Соловьев Б.А., Мешков А.А., Масутов Б.В. Маркетинг: учебник. – М.: Инфра-М, 2014. – 338 с.

Самойлова Яна Владимировна

yana.samoilova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий МБИ, кандидат экономических наук

УДК 336.76

РЕЙТИНГОВЫЕ АГЕНТСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация

В современных условиях рейтинг занимает особое место среди методов оценки деятельности компаний и банков. С помощью экспертного анализа, используя методологию при определении оценки кредитного риска, рейтинговые агентства формируют прозрачное информационное поле для участников рынка. В статье анализируется зарубежный опыт работы рейтинговых агентств, деятельность российских рейтинговых агентств, формирование и развитие международного рейтингового пространства.

Ключевые слова

Рейтинговые агентства, кредитный рейтинг, инвесторы, эмитенты, инвестиционное решение, экономическая информация.

Samoilova Yana

yana.samoilova@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, Saint-Petersburg, Nevsky prospect, 60

Assistant professor of the Banking Business and Innovative Technologies
Department, Ph.D. In Economics

RATING AGENCIES: FOREIGN AND RUSSIAN EXPERIENCE

Abstract

Rating holds a special place in modern reality among evaluation methods of banks' and companies' activities. Using expert analysis and methodology, while estimating the value of credit exposure, Rating agencies are forming a transparent data field for market players. The article analyses foreign experience of Rating agencies activities, Russian Rating agencies practice, as well as formation and development of an international Rating space.

Keywords

Rating agencies, credit exposure, investors, issuers, investment decision, economic data.

В последние годы наблюдается активное развитие рейтинговой деятельности в большинстве стран мира. В начале 90-х гг. прошлого столетия на рынке было представлено около тридцати рейтинговых агентств, и родоначальником рейтинговой деятельности являлись США. На данный момент можно отметить присутствие на рынке более 100 рейтинговых агентств различных стран и бурное развитие их деятельности [6].

Первые рейтинговые агентства появились около 150 лет назад в США. Этот период характеризовался динамичным развитием строительства железных дорог с участием государственного и частного капитала, но инвесторы испытывали беспокойство из-за повышенных рисков и неустойчивости рынка. В этот период Генри Варнум Пур издает сборник «История железных дорог и каналов США», в котором пытается собрать и систематизировать финансовую и операционную отчетность компаний, работающих в отрасли железнодорожного строительства, которая на тот момент являлась системообразующей в стране. Вскоре данный сборник стал популярен, издавался ежегодно и был признан авторитетным изданием среди участников рынка. В дальнейшем из этого появится рейтинговое агентство Standard&Poor's (S&P), которое осуществляет свою деятельность в 26 странах мира и на протяжении 150 лет занимает лидирующее положение, обеспечивая информирование участников рынка о состоянии мировой финансовой инфраструктуры.

С возникновением фондового рынка и по мере его развития у инвесторов появляется необходимость оценки рисков в области финансовых инвестиций. В начале 1900-х гг. Джон Муди опубликовал «Руководство по оценке ценных бумаг промышленных и других компаний», в котором приводится точная статистика по ценным бумагам (акциям и облигациям) и эмитентам

ценных бумаг. Данное руководство моментально стало популярным среди инвесторов США. Чуть позже Дж. Муди опубликовал финансовый анализ состояния железнодорожных компаний и оценку выпускаемых ими ценных бумаг. В публикации также содержались краткие обоснованные выводы о качестве ценных бумаг и возможных рисках для инвесторов. Для классификации и стандартизации Муди применял буквенные обозначения рейтингов. Занимаясь финансовым анализом акций и облигаций железнодорожных компаний США, Джон Муди стал первым экспертом, присвоившим кредитные рейтинги ценным бумагам, котирующимся на бирже. В настоящее время корпорация Moody`s является одним из наиболее известных и широко используемых в мире источников кредитных рейтингов, аналитических исследований рынка. Аналитические исследования агентства охватывают более 110 стран, около 12 000 корпоративных эмитентов.

В этот же период, подобно Дж. Муди, Джон Фитч основал Fitch Ratings. Дж. Фитчу удалось привлечь таких клиентов, как Нью-Йоркская фондовая биржа, и в довольно краткие сроки заслужить доверие и заработать авторитет благодаря выпуску своего сборника со статистикой и оценками рисков по ценным бумагам. Сейчас группа Fitch входит в число мировых лидеров в области финансовых информационных услуг и ведет деятельность более чем в 30 странах. Группа включает Fitch Ratings, одно из ведущих глобальных агентств в сфере кредитных рейтингов и аналитических исследований, Fitch Solutions, занимающее лидирующие позиции в области аналитических исследований кредитных рынков, аналитических инструментов и услуг по оценке рисков, компанию BMI Research, предлагающую независимый анализ странового риска и отраслевой анализ со специализацией на развивающихся и пограничных рынках, и Fitch Learning, одного из лидеров в области программ обучения и повышения квалификации. Группа имеет две штаб-квартиры, в Лондоне и Нью-Йорке.

Таким образом, было сформировано три будущих монополиста рынка рейтинговых услуг. Уже к 20-м гг. XX в. они охватили 90% этого рынка – сначала в США, а в дальнейшем и во всем мире.

С началом формирования финансового рынка в России стали появляться первые рейтинговые агентства, деятельность которых была признана на государственном уровне Указом Президента РФ о развитии деятельности рейтинговых агентств (Указ № 1212 от 12.11.1997 г. «О создании условий для проведения заемных операций на внутреннем и внешнем рынке капитала»). В данном документе шла речь о поддержке предложения Правительства РФ

и информационного агентства «Интерфакс» о создании системы, которая обеспечила бы качественную и объективную оценку экономического состояния и платежеспособности субъектов Российской Федерации, а также тех компаний, которые планируют операции займа на внутреннем и внешних рынках капиталов, и об образовании на базе указанного информационного агентства независимого федерального рейтингового агентства [3].

Работа агентств продолжалась вплоть до кризиса 1998 г. Поскольку падение инвестиционной активности привело к резкому спаду на спрос рейтинговых услуг российских агентств, многие известные рейтинговые агентства России прекратили свою деятельность. К сожалению, имеющиеся до кризиса рейтинги были близки к ренкингам, составленным на основе публичной информации о компаниях, с небольшим набором показателей. В современном понимании виды и модели рейтингов в их классическом представлении в России были сформированы после кризиса, в момент роста экономики и рынка ссудных капиталов. В 2001 г. на российском рынке рейтингов первые кредитные рейтинги были присвоены рейтинговым агентством «Эксперт РА» страховым компаниям.

Необходимо рассмотреть некоторые крупные и авторитетные рейтинговые агентства России.

ЗАО «АК&М» было создано в 1990 г. и с этого момента является одним из влиятельных информационно-аналитических агентств. Рейтинговое агентство АК&М – ведущее независимое национальное рейтинговое агентство в России. История представления рейтингов Рейтинговым центром информационного агентства АК&М ведется с 1994 г., когда был опубликован первый «Рейтинг участников рынка ценных бумаг». В дальнейшем агентством были разработаны и регулярно обновляются списочные рейтинги, среди которых «Рейтинг ведущих предприятий РФ». Важными направлениями работы АК&М являются присвоение рейтингов различным субъектам и объектам (юридическим лицам, органам федеральной, субфедеральной или муниципальной власти, финансовым активам), анализ экономической информации, формирование аналитических заключений. Агентство АК&М руководствуется нормами российского законодательства, опирается на существующие внутренние системы учета и отчетности и использует собственную методологическую базу определения рейтинговых оценок.

«Национальное рейтинговое агентство» (НРА) осуществляет свою деятельность с 2002 г. и является одним из крупнейших независимых рейтинго-

вых агентств в России. В 2011 г. НРА присвоило порядка 200 индивидуальных рейтингов. Среди участников различных проектов НРА более 700 организаций. В 2010 г. агентство подтвердило высокий уровень рейтинговых оценок, пройдя аккредитацию в Министерстве финансов РФ. С момента введения института аккредитации в России все оценки агентств, включенных в реестр, могут быть использованы в рамках нормативных требований регуляторов финансового рынка России.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» создано в 1997 г. журналом «Эксперт». Агентством разработано более 350 индивидуальных рейтингов [7].

С 2001 г. агентство «Рус-Рейтинг» начало свою деятельность, основными направлениями которой являются присвоение рейтингов банкам, лизинговым компаниям, определение рейтингов финансовых активов (ценных бумаг), исследование и анализ участников банковской системы РФ. Агентство старается лоббировать в обществе преимущества национального рейтинга, предоставлять рынку объективный анализ деятельности компаний, выделять компании с успешным менеджментом и сильным корпоративным управлением.

В связи с активным развитием финансовых рынков и увеличением объемов инвестиций участники рынка все больше заинтересованы в получении достоверной и прозрачной финансовой информации. Необходимо отметить, что процесс инвестирования всегда связан с риском и неопределенностью, а в ситуации нестабильности на рынке инвестор крайне заинтересован в достоверной оценке надежности того или иного объекта инвестирования. Инвестор несет дополнительные издержки и риски, самостоятельно занимаясь анализом и поиском необходимой информации, что в значительной степени затрудняет процесс принятия инвестиционного решения.

Россия включилась в процесс определения рейтингов несколько позднее других стран, но российские рейтинги в настоящее время начинают приобретать классические черты – как в присвоении рейтингов, так и в их применении. По мере развития фондового рынка, рынка ссудных капиталов для российских компаний стали приобретать значение такие понятия, как «качество корпоративного управления», «информационная прозрачность», «репутация компании».

Очень важным для развития рейтинговой отрасли в России стало принятие Федерального закона от 13.07.2015 № 222-ФЗ «О деятельности кредит-

ных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76.1 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Закон определил основные понятия и требования к участникам рейтинговой деятельности, представил методологию определения рейтингов и т.д.

Рейтинговые агентства в соответствии с законодательством РФ создаются в организационно-правовой форме хозяйственного общества и должны быть внесены в реестр Банком России. Рейтинговое агентство должно применять меры для обеспечения независимой оценки кредитных рейтингов и составления прогнозов.

Значение рейтинговых оценок, как международных, так и национальных, вновь возросло, и рейтинги широко применяются регулирующими органами при распределении финансовых ресурсов. В 2010 г. Министерство финансов РФ провело аккредитацию рейтинговых агентств, действующих на российском финансовом рынке.

Деятельность рейтинговых агентств – это профессиональная деятельность, которая осуществляется на постоянной основе и в совокупности состоит из подготовки, присвоения, подтверждения, пересмотра, отзыва кредитных рейтингов, прогноза по кредитным рейтингам, которая основана на анализе информации и в соответствии с методологией сопровождается распространением информации о присвоенных рейтингах и прогнозах любым способом, обеспечивая доступ к ней неограниченному кругу лиц [2]. Рейтинговое агентство должно соблюдать условия конфиденциальности информации, полученной от рейтингуемого лица, и необходимые требования по сохранению и защите используемой информации. Совмещать рейтинговую деятельность с иными видами деятельности запрещено, за исключением оказания дополнительных услуг по составлению прогнозов конъюнктуры рынка, оценке деятельности организаций, в том числе присвоению рейтингов, отличных от кредитных рейтингов, оценке экономических тенденций, анализу ценообразования и иному анализу, а также соответствующих услуг по распространению данных, если это не создает потенциального конфликта интересов в процессе рейтинговой деятельности [2].

Агентство «Эксперт РА», например, следующим образом оформляет рейтинговую шкалу рейтинга кредитоспособности коммерческих банков (таблица).

Рейтинги кредитоспособности банков (выборка из общего списка) [5]

Банк	Рейтинг (подуровень)	Динамика	Дата	Прогноз
Абсолют банк	A+ I	подтвержден	26.01.2016	стабильный
Азиатско-Тихоокеанский банк	A+ II	понижен	01.02.2016	стабильный
Донкомбанк	B++	понижен	04.04.2016	стабильный
Татагропромбанк	B++	присвоен	05.05.2016	негативный
КБ «Юнистрим»	A+ III	подтвержден	11.05.2016	стабильный

Источник: составлено автором по данным сайта: Рейтинги кредитоспособности банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/bankcredit/> (дата обращения 10.06.2016 г.).

Для получения комплексной оценки деятельности коммерческих банков и проведения их сопоставления или сравнения используется методика составления рейтингов. В основе рейтинга находится характеристика по определенному показателю, которая позволяет сгруппировать коммерческие банки последовательно по степени снижения данного показателя. Признак или критерий классификации банков отражает как отдельно взятые стороны деятельности (ликвидность, платежеспособность), так и в целом характеристику надежности, имиджа и т.п. Составлением подобного рейтинга занимаются рейтинговые агентства.

Международные рейтинговые агентства формируют в настоящее время самостоятельную отрасль экономики, которая создает востребованный товар – рейтинговую оценку, нашедшую постоянных покупателей – эмитентов и инвесторов на мировом финансовом рынке.

Методами, применяемыми при составлении рейтингов, являются классические статистические приемы: динамические ряды, средние, индексы, относительные величины, ранжирование, экстраполирование, балансовый метод.

Рейтинг представляет собой разновидность сравнительной оценки, получаемой путем выстраивания ранжированного ряда по определенным количественным и качественным признакам. Цель рейтинговой оценки – установить степень доверия или недоверия к данному банку, стране, ценной бумаге или предприятию-заемщику. Существуют внешние рейтинги агентств и внутренние рейтинги финансовых и нефинансовых предприятий.

Рейтинговые системы включают объекты, субъекты, а также механизм рейтинговых оценок. Объектами рейтинговых оценок являются эми-

тенты, заемщики, ценные бумаги, страны и т.д. Субъектами процесса рейтингования выступают международные и национальные рейтинговые агентства, независимые институты и учреждения, средства массовой информации и т.д., составляющие и публикующие рейтинги. Потребителями рейтинговых услуг считаются инвесторы, кредиторы, заемщики, эмитенты, государственные структуры на международном и национальном уровне. Существующие методики рейтинговой оценки основаны на статистических показателях и подразделяются в целом на номерные (рэнкинг), балльные, индексные.

Номерной метод – рэнкинг – самый прозрачный и простой метод с небольшим охватом факторов, имеющий сравнительно небольшую шкалу критериев. Эксперты выбирают 1, 2, 3 показателя для каждого аспекта деятельности предприятий и в зависимости от их значений (размеров) устанавливают место в рейтинговой шкале. На основе технологии построения данная система рассчитана на слабо детализированную методику с небольшим охватом элементов, которые влияют на финансовое состояние предприятия и имеют относительно небольшую шкалу критериев значения.

Балльный метод – более сложный, позволяет оценить финансовое состояние по оценочному совокупному показателю в баллах, обычно подразумевает разделение предприятий на группы, в сочетании количественных и качественных параметров. Балльная система рейтинга позволяет осуществить оценку финансового состояния страны или эмитента в баллах, присвоенных ему по каждому оценочному показателю, объединить показатели в систему, имеющую иерархию конкретных показателей с помощью установленных весов. Большинство зарубежных и российских рейтинговых агентств используют балльные системы построения рейтинга, при разработке которых применяется эмпирический подход (экспертное мнение своих или приглашенных специалистов).

Индексный метод характеризуется достаточно объемными расчетами, требует наличия большого количества информации, протяженной во времени. Индексный метод представляет особый интерес для аналитиков в области финансов, так как в состав оценки включается динамика используемых показателей и возможность экстраполяции их на предстоящий период. Индексный метод применяется там, где расчеты могут проводиться по базовым данным или средним значениям, рассчитываемым за порядок лет. После составления индексов по отдельным показателям переходят к расчету комбинированных индексов, предварительно взвесив индивидуальные индексы по их доли в совокупности.

Существует определенная классификация рейтинговых оценок. Виды рейтингов, используемых в зарубежной и отечественной практике, различаются по предмету оценки на кредитный, страновой (суверенный), региональный, муниципальный, банковский, экологический и социальный, управляющих компаний, взаимных фондов, ценных бумаг (акций и облигаций), корпоративного управления, качества управления активами, финансовых организаций, страховых компаний и т.д.

Выбор методики оценки, оформление результатов, глубина отчетов и частота их предоставления зависят от взаимодействия между конкретными рейтинговыми агентствами и их клиентами, однако участники рынка, естественно, требуют сравнения рейтингов, присваиваемых различными агентствами для сопоставления рейтинговых шкал, сравнительных таблиц.

Требование государства в отношении унификации методики рейтинговой оценки может привести к снижению эффективности работы агентств, в то время как оно может принимать деятельное участие в проверках наличия и качества системы управления рисками, соблюдения единого кодекса этики и профессиональных стандартов, контролировать источники доходов, получаемые рейтинговыми агентствами. В современном мире рейтинги банка становятся одним из основных информационных ресурсов, и необходимо отметить, что оценка надежности финансовой устойчивости банка является важным показателем как для самого банка, так и для его клиентов.

Роль рейтинга для банков и компаний является одной из составляющих имиджа, а также возможность укрепить свои позиции на рынке и увеличить доверие клиентов, потенциальных инвесторов и регулятора. Рынку рейтинговых услуг требуются демонополизация, координация усилий заинтересованных стран в создании новых рейтинговых центров и международной системы регулирования рейтинговых агентств. Также банкам следует использовать рейтинги не для упрощения процедуры кредитования, а для анализа кредитного риска заемщика. В итоге при совместной работе банков и рейтинговых агентств банковской системе удастся минимизировать кредитные риски.

Регистрация российских рейтинговых агентств или признание их рейтингов в ЕС и США в свете предъявляемых компетентными органами требований представляется лишь пока перспективой, поскольку правила ЕС не признаны в России, а российские рейтинговые агентства не признаны ни в ЕС, ни в США. Развитие международного рейтингового пространства является важным элементом интернационализации и глобализации международных рынков.

Литература

1. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 30.12.2015 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения 15.04.2016).
2. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76.1 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182646> (дата обращения 16.03.2016).
3. Указ Президента Российской Федерации № 1212 от 12.11.1997 г. «О создании условий для проведения заемных операций на внутреннем и внешнем рынке капитала» (утратил силу Указом Президента РФ от 23.06.2011 г. № 856): Сборник законов. Законодательство Российской Федерации. Правовой портал. URL: <http://sbornik-zakonov.ru/4743.html> (дата обращения 18.04.2016).
4. Распределение действующих рейтингов по рейтинговым классам [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/ratings/bankcredit/ratingscale/> (дата обращения 18.04.2016).
5. Рейтинги кредитоспособности банков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/bankcredit/> (дата обращения 16.03.2016).
6. Рейтинговые агентства [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/wikibank/rejtingovyie_agentstva/ (дата обращения 18.03.2016).
7. Эксперт РА [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/agency/card/?raID=232> (дата обращения 14.03.2016).

Есипов Алексей Викторович

av.esipov@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

Леонченкова Татьяна Алексеевна

yes-tet@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

соискатель кафедры банков и финансовых рисков

УДК 336.719

БАНКОВСКИЕ РИСКИ ЗАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ**Аннотация**

Актуальность исследования обусловлена необходимостью разработки методологии управления залоговыми рисками в коммерческих банках. В статье рассматриваются риски залогового кредитования. Проводится анализ риска снижения стоимости и ликвидности (обесценивания) предметов залога в течение срока действия кредитного договора, подходов и методов расчета стоимости залогового имущества. Авторы использовали методы сравнительного анализа, классификации, системного подхода при исследовании проблем оценки стоимости объектов залога, идентификации рисков залогового кредитования. На основе анализа применяемых подходов и методов оценки залоговых рисков даны рекомендации по определению и пересмотру справедливой стоимости предметов залога, организации управления залоговыми рисками в коммерческих банках.

Ключевые слова

Залоговые риски, рыночная стоимость, ликвидационная стоимость, справедливая стоимость, залоговая стоимость, управление рисками залогового кредитования.

Esipov Aleksei

av.esipov@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Associate Professor of the Department of banking and innovative financial technologies, candidate of economic Sciences

Leonchenkova Tatiana

yes-tet@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg state University of Economics

191023, Saint-Petersburg, Sadovaya street, 21

Applicant of the Department of banks and financial risks

THE BANKING PLEDGE CREDIT RISKS

Abstract

The relevance of research is determined by the need to develop the methodology of the pledge risks management at commercial banks. The article discusses the pledge risks in banking. We research the risk of decline of cost and liquidity of the pledged property during the term of credit agreement, approaches and methods to assess the value a pledged property. We used the methods of comparative analysis, classification, system approach to research the problem of the pledged property valuation, identification of pledge risks. Based on the analysis of the applied and methods of evaluating of the pledge risks we offer guidelines concerning the determination and revision of fair value of the articles of pledge, organization of management of pledge risks in commercial banks.

Keywords

Pledge risks, market value, liquidation value, fair value, pledge value, management of pledge risks.

Кредитование под залог реального имущества (залоговое кредитование) является основным и наиболее эффективным способом снижения кредитного риска, создавая возможность погашения задолженности по кредитному договору за счет дополнительных источников, находящихся в распоряжении банка объектов залога. При этом возникают залоговые риски, отражающие недостаточность принятого обеспечения для полного удовлетворения долговых требований банка по кредитному договору.

Залоговые риски являются вторичными относительно кредитного риска. Они становятся актуальными при непосредственном наступлении кредитного риска – неисполнении заемщиком обязательств по возврату основного долга и уплате процентов. Залоговые риски усиливают кредитный риск, дополнительную нагрузку на капитал банка, вызванную ростом проблемных и безнадежных необеспеченных кредитов. Они усугубляются в кризисных си-

туациях при получении банком в счет погашения кредитов существенных объемов имущества, которое невозможно безубыточно для банка реализовать на рынке, либо использовать в основной деятельности. Минимизация залоговых рисков обеспечивает финансовую устойчивость кредитных организаций.

Нормативные документы Банка России не относят залоговые риски к типично банковским рискам [4], так как залоговые сделки не относятся к лицензируемым Банком России банковским операциям. Вместе с тем они имеют непосредственное отношение к банковским рискам, поскольку связаны с кредитованием, являющимся одним из видов основной деятельности кредитных организаций. В отдельных ситуациях их наступление отражает проявление, помимо кредитного, других типичных нефинансовых банковских рисков (операционный риск, правовой риск, риск потери деловой репутации, стратегический риск). Имея определенную взаимозависимость с типичными банковскими рисками, залоговые риски в большей степени определяются небанковскими факторами: видом и качественными характеристиками принятого обеспечения, юридическим оформлением залоговой сделки, макроэкономической ситуацией, состоянием экономики отрасли и региона заемщика, изменением рыночной конъюнктуры на товарных рынках.

При залоговом кредитовании возникают следующие риски формального характера принятого обеспечения:

- недостаточность предметов залога для исполнения обязательств по кредитному договору вследствие неправильной оценки их рыночной стоимости либо снижения рыночной стоимости за период действия кредитного договора (риск обесценения залога);

- невозможность реализации предметов залога по ценам, обеспечивающим погашение основного долга, уплату процентов и других платежей согласно условиям договора, вследствие их неликвидности (риск потери ликвидности);

- невозможность изъятия банком предмета залога вследствие мошеннических действий залогодателя и ответственных сотрудников банка, допущенных из-за недостаточной квалификации и добросовестности банковских служащих ошибок при составлении и заключении залоговой сделки (риск фиктивности залоговой сделки);

- физическая потеря предмета залога (риск потери залога).

Риск-менеджмент кредитных организаций должен предусматривать подходы и процедуры, обеспечивающие выявление, измерение, анализ, контроль и минимизацию залоговых рисков.

Риск обесценивания залога, риск потери ликвидности наступают при недостаточности поступивших от продажи залога средств либо стоимости переданных объектов залога для покрытия обязательств по кредитному договору. Данные риски отражают проведение оценки и фиксацию стоимости (ликвидности) заложенного имущества на дату заключения кредитной (залоговой) сделки, что объективно допускает их снижение в течение срока действия кредитного договора из-за физического и морального износа, неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры.

По действующему законодательству, банк-кредитор и заемщик (залогодатель) в договоре залога по соглашению сторон определяют стоимость заложенного имущества [1, ст. 340]. Обязательная оценка объектов залога независимым оценщиком предусмотрена при залоге находящегося в федеральной, государственной (кроме федеральной) и муниципальной собственности имущества и ипотечном кредитовании, если есть разногласия о размере стоимости предмета ипотеки [2, ст. 7, ст. 8].

Кредитные организации обязаны разрабатывать внутренние регламенты, определяющие порядок и периодичность расчета справедливой стоимости предметов залога и их ликвидности. Под справедливой стоимостью заложенного имущества понимается цена, по которой продавец и покупатель, имея полную информацию о его стоимости, не обязанные совершать сделку купли-продажи, согласны были бы продать (приобрести) данное имущество в сроки, не превышающие 180 дней [3, п. 2.3].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), действующие на территории Российской Федерации, определяют справедливую стоимость как цену, которая была бы получена при продаже актива на организованном рынке на дату оценки [5, пп. 2, 9].

По законодательству об оценочной деятельности, под справедливой стоимостью при проведении оценки понимается рыночная стоимость, равная наиболее вероятной цене продажи на открытом рынке в условиях конкуренции при денежных расчетах, разумных и добровольных действиях в своих интересах информированного продавца, экономической обоснованности продажной цены, отсутствии чрезвычайных обстоятельств, влияющих на продажную цену и обязывающих стороны совершать сделку [2, ст. 3, ст. 7]. Определенная в отчете оценщика рыночная цена является рекомендуемой для целей совершения сделки, действует в течение шести месяцев с даты составления отчета [2, ст. 12].

Согласно федеральным стандартам оценки, величина стоимости объекта оценки рассчитывается обобщением полученных при использовании при-

менных подходов и методов оценки результатов [6]. Объекты залога оцениваются по рыночной стоимости. При этом оценщиком при наличии соответствующих требований в задании на оценку дополнительно определяются инвестиционная, ликвидационная стоимости. Ликвидность залога обязательно определяется в отчете оценщика указанием типичных (расчетных) сроков его реализации на открытом рынке по рыночной стоимости. Выводы о ликвидности не рассматриваются в качестве результата оценки [7].

Ряд авторов предлагают оценивать заложенное имущество по ликвидационной стоимости, обосновывая свою позицию наличием чрезвычайных ситуаций, необходимостью принудительной реализации банками объектов залога для погашения просроченной задолженности в максимально короткие сроки, меньше сроков экспозиции при продажах по рыночной стоимости [8].

По нашему мнению, исполнение обязательств по кредитному договору за счет продажи (передачи банку) заложенного имущества не относится к его принудительной реализации в чрезвычайных обстоятельствах, так как это предусмотрено договором залога (соглашению сторон). При применении к кредитным организациям законодательства по оценочной деятельности следует учитывать специфику банковской деятельности и ее определяющую роль в регулировании банковского законодательства и нормативных документов Банка России.

Оценка объектов залога по справедливой стоимости предполагает прежде всего определить размер денежной выручки от реализации заложенного имущества и ее достаточность для исполнения обязательств по кредитному договору. Рыночная стоимость объектов залога, определенная по стандартам профессиональной оценки, показывает вероятную цену их продажи, но не размер выручки от реализации. Рыночная стоимость на дату проведения оценки не учитывает дисконт, включающий:

- расходы на уплату регистрационных пошлин, комиссионных вознаграждений посредникам, НДС, прочих расходов;
- моральный и физический износ объектов залога за период;
- отклонения от цен фактических продаж (покупок).

Для определения справедливой стоимости объекта залога в зависимости от условий его реализации и использования за основу может быть взята рыночная или ликвидационная стоимость. При ускоренной продаже залога по инициативе банка расчетная база залоговой стоимости будет определяться по ликвидационной стоимости. Справедливая залоговая стоимость, учитываемая при формировании резервов на возможные потери в соответствии с [3,

глава 6], будет рыночной либо ликвидационной в зависимости от продолжительности указанного в отчете по оценке срока экспозиции (реализации) предмета залога по каждой стоимости (до 180 дней).

Применение методов прогнозирования величины справедливой залоговой стоимости на основе моделей эластичности спроса, прогнозирования макроэкономической ситуации, изменения рыночной конъюнктуры и состояния экономики, дисконтирования денежных потоков не имеет смысла, поскольку данные подходы не дают достоверную оценку денежной выручки на момент реализации объекта залога.

В течение срока действия кредитного договора существуют предпосылки наступления риска снижения рыночной стоимости и ликвидности заложенного имущества, обусловленные воздействием объективных экономических факторов и последствий принимаемых кредитной организацией субъективных решений. Проводимые профессиональные оценки на дату заключения кредитной (залоговой) сделки не могут достоверно прогнозировать стоимость и сроки реализации залогов на момент погашения заемщиком обязательств.

Для организации эффективного управления залоговыми рисками в кредитной организации требуется комплексный подход, учитывающий воздействие различных факторов возникновения кредитного и залогового рисков.

В организации управления залоговым риском определяющая роль отводится залоговой политике банка, устанавливающей виды имущества, признаваемого банком в качестве объекта залога, и порядок его использования (продажа на открытом рынке и по договорной стоимости, в основной деятельности, сдача в аренду и пр.). Залоговая политика составляется на основе бизнес-плана (стратегии) развития кредитной организации, является составной частью ее кредитной политики.

Руководствуясь залоговой и кредитной политикой, уполномоченные органы управления банка (совет директоров, правление) устанавливают и контролируют соблюдение лимитов принятия в залог различных видов имущества.

В зависимости от объема залогового кредитования в организационной структуре (штате) кредитной организации должна быть залоговая служба (сотрудники, в должностные обязанности которых входит выполнение залоговой работы). Во внутренних документах банка необходимо предусмотреть порядок взаимодействия залоговой службы (залоговых работников) с подразделениями, связанными с подготовкой, выдачей и обслуживанием креди-

тов: кредитными подразделениями, юридической службой, службами экономической безопасности и управления рисками.

Для минимизации риска неправильной оценки предмета залога из-за недостатка информации о заложенном имуществе, низкой квалификации сотрудников, совершения ими должностных преступлений принимаются следующие меры. При подготовке и переоформлении кредитной и залоговой документации проводится ее юридическая экспертиза. Служба экономической безопасности проверяет физическое наличие (реальность) и состояние предмета залога (совместно с залоговой службой), деловую репутацию, кредитную историю, достоверность представленных в банк документов и оценку текущего финансового положения заемщика и залогодателя, возможность повторного использования предмета залога без уведомления банка.

Оценку залога необходимо проводить на основании регламента банка, предусматривающего определение его справедливой стоимости как дисконтированной рыночной стоимости до размера денежной выручки от его реализации. Порядок расчета дисконта должен учитывать особенности реализации и использования отдельных видов залога в соответствии с залоговой политикой банка. Службе управления рисками необходимо утверждать отчеты об оценке объектов залога с учетом их концентрации и диверсификации в рамках залоговой политики банка, категории качества принятого обеспечения для его учета при формировании резервов на возможные потери.

Для контроля за состоянием, наличием, оформлением залоговой документации и достаточностью залогового имущества необходим постоянный (плановый и внеплановый) мониторинг объектов залога с обязательной переоценкой справедливой стоимости и ликвидности. При мониторинге устанавливается фактическое наличие заложенного имущества, соответствие его качественных и количественных параметров, условий эксплуатации и хранения договору залога. Подтверждаются права собственности залогодателя на предмет залога, регистрация залога, проводится анализ текущей информации о возможном банкротстве залогодателя и обременении третьих лиц на предмет залога. По результатам мониторинга определяется достаточность залогового имущества для удовлетворения требований банка по кредитному договору.

При коммерческом кредитовании юридических лиц, физических лиц – индивидуальных предпринимателей и занимающихся законодательно установленной частной практикой в кредитных договорах и договорах залога предусматривать право банка требовать при уменьшении первоначальной за-

логовой стоимости предоставления дополнительного залога либо досрочного возврата кредита [1, ст. 340, 813]. Данная норма не распространяется на потребительские и ипотечные кредиты, предоставленные физическим лицам.

В целях минимизации рисков утраты, повреждения объекта залога необходимо его страхование с обязательным указанием банка в качестве выгодоприобретателя в страховой компании, имеющей устойчивое положение на рынке страховых услуг, по оценке банка. Для обеспечения поступлений в банк-кредитор страхового возмещения, выручки от реализации заложенного имущества, других платежей для погашения обязательств по кредитному договору открывается залоговый счет.

Риск, связанный с низкой квалификацией сотрудников, минимизируется при регулярном повышении квалификации сотрудников, участвующих в заключении залоговых сделок.

Необходима также регулярная проверка залоговой работы службами внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: [http://www.consultant.ru/document /cons_doc_LAW_5142/9027](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/9027) (дата обращения 25 мая 2016 г.).

2. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: [http://base.consultant.ru /cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199008&fld=134&from=132292-0&rnd=211977.8429933411137907&](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199008&fld=134&from=132292-0&rnd=211977.8429933411137907&) (дата обращения 25 мая 2016 г.).

3. Положение Банка России от 26.03.2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 01.09.2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47597/#dst90 (дата обращения 25 мая 2016 г.).

4. Письмо Банка России от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках». Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW;n=48195;req=doc> (дата обращения 25 мая 2016 г.).

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 106н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=193740&fld=134&rnd=211977.18984810113730322&> (дата обращения 26 мая 2016 г.).

6. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО N 1)». Утвержден приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 297. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=180064&fld=134&dst=100009&rnd=211977.693854357521269&> (дата обращения 25 мая 2016 г.).

7. Федеральный стандарт оценки «Оценка для целей залога (ФСО N 9)». Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 1 июня 2015 г. N 327. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=180652&fld=134&dst=100009&rnd=211977.181122665094967&> (дата обращения 25 мая 2016 г.).

8. Родин А.Ю. Методика оценки ликвидационной стоимости // Вопросы оценки. 2003. № 1 // Российское общество оценщиков: (сайт). URL: http://sroro.ru/upload/iblock/b96/vol_03.pdf (дата обращения 26 мая 2016 г.).

Щелканов Александр Александрович

aa.shchelkanov@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

Васьков Владимир Олегович

aa.shchelkanov@mail.ru

Россия, Москва

ЗАО «Кофас Рус Страховая Компания»

Москва, 125047, 1-я Тверская-Ямская ул., д. 23, стр. 1

заместитель генерального директора – коммерческий директор,
кандидат экономических наук

УДК 339.723

**КРЕДИТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ
И ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы макроэкономической ситуации в российской экономике и их влияние на уровень развития торговли и просроченной задолженности. Подробно рассматриваются бизнес-процессы при формировании кредитной политики в организации. Дана авторская оценка эффективности использования страхования дебиторской задолженности как инструмента кредитного менеджмента на предприятии.

Ключевые слова

Управление дебиторской задолженностью, кредитная политика, взыскание дебиторской задолженности, факторинг, кредитное страхование, система риск-менеджмента.

Shchelkanov Alexandr

aa.shchelkanov@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate professor of the Banking business and innovative financial technologies department, Ph.D.

Vaskov Vladimir

aa.shchelkanov@mail.ru

Russia, Moscow

ZAO «Coface Rus Insurance Company»

Moscow, 125047, 1-ya Tverskaya-Yamskaya ul., 23, p. 1

Deputy General Director – commercial Director

candidate of economic Sciences

**CREDIT MANAGEMENT AND EFFECTIVE INSTRUMENTS
OF DEBT COLLECTION IN THE COMPANY****Abstract**

This article provides an overview of macroeconomic situation in Russian economy and the problems to develop trade sector due to bad debts and not receivables. The attention of need of development of effective business processes in the credit management policy in the organization. The authors speaks about effective method of credit insurance as instrument of credit management to debt collection.

Keywords

Management of receivables, credit policy, debt collection, factoring, credit insurance, system of a credit risk management.

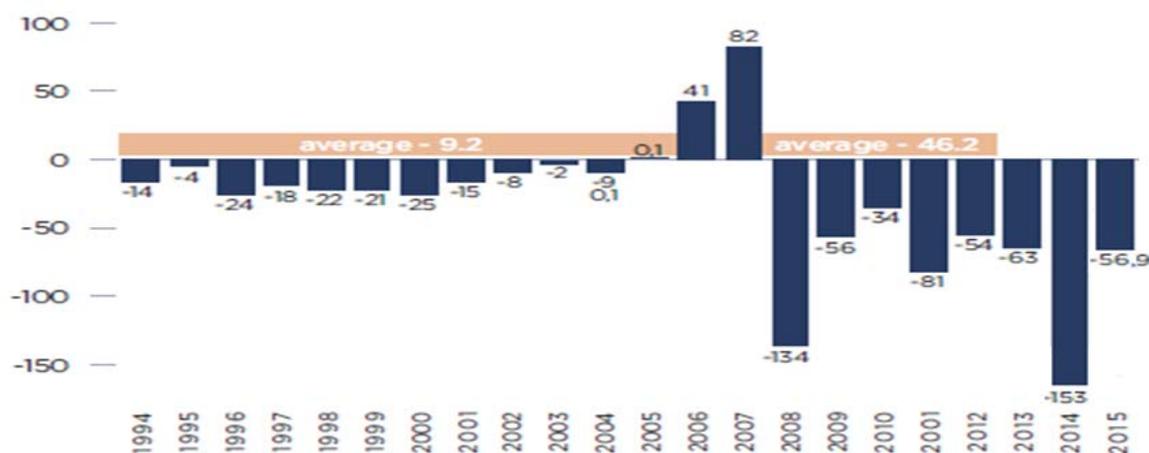
В условиях экономической нестабильности для собственников и управленцев компаний остро встает вопрос качества и эффективности кредитного менеджмента на предприятии, а также дилемма – снижение рисков продаж и перевод большинства контрагентов на предоплату, если позволяет структура бизнеса, либо продолжение предоставления отсрочек для надежных дебиторов и увеличение доли, занимаемой на рынке. Одним из основных механизмов риск-менеджмента на предприятии является кредитная политика [1] – система мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых компанией или банком. Кредитная политика компании в числе прочего может включать в себя систему правил по выстраиванию отношений с заказчиками, куда входит и процедура взыскания задолженности. С другой стороны, Европейская организация кредитных менеджеров дает определение кредитной политики таким образом: «...кредитная политика – это некая политика внутри компании, которая необходима для того, чтобы помочь компании достичь своих деловых целей. Кредитная политика – средство генерирования продаж и прибыли и построения клиентских отношений. Кредитная политика – это фактически

инструмент продаж, но и при этом весь риск, как кредитный, неплатежей, так и риск повышения оборотного капитала, стоимости оборотного капитала, несет на себе продавец, компания». Отразим наглядно основные экономические показатели российской экономики [7] (рис. 1).

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РОССИИ

	2011	2012	2013	2014	2015 (п)	2016 (п)
Прирост ВВП (%)	4,3	3,4	1,3	0,6	-3,5	-1,5
Инфляция (среднегодовая) (%)	8,4	5,1	6,5	11	15,0	10,0
Сальдо бюджета (% ВВП)	1,5	0,4	-1,3	-1,2	-3,0	-4,0
Баланс по текущим операциям (% ВВП)	5,1	3,6	1,6	3,0	4,5	3,8
Гос. долг / ВВП (% ВВП)	9,8	11,8	10,8	17,8	20,4	21,0

Отток капитала из частного сектора, в миллиардах долларов США



Источник: Банк России

Рис. 1. Основные экономические показатели российской экономики

В текущих экономических условиях возникает ряд факторов, тормозящих развитие экономики России:

- отрицательный экономический рост, связанный с сильнейшим оттоком капитала из страны; усиливающийся рост инфляции, связанный с продолжающейся девальвацией рубля;
- снижение покупательной способности населения как следствие падения потребительского спроса;
- рост банковских процентных ставок на фоне снижения ликвидности банковского сектора и роста просроченной задолженности по кредитам;
- нехватка оборотных средств у компаний, заметно ухудшилась платежная дисциплина не только малых и средних, но и крупных российских пред-

приятий. Однако если в сегменте кредитования МСБ ситуацию возможно удержать под контролем за счет ужесточения риск-политики, то банкам, кредитующим крупный бизнес, уже требуется господдержка;

- рост дебиторской задолженности на балансе предприятий, тенденция к увеличению числа корпоративных банкротств и неплатежей контрагентов;
- низкие цены на нефть плюс секторальные санкции – все это однозначно ведет к рецессии.

Таким образом, современный этап развития экономики России характеризуется нарастанием внутренних и внешних рисков, что тормозит развитие бизнеса в различных отраслях и ухудшает экономическую устойчивость компаний-производителей из реального сектора экономики. Проблематика экономической устойчивости развития в экономической литературе имеет широкую проработку и различные подходы, однако термин *экономическая устойчивость развития* до сих пор недостаточно конкретизирован (в таблице [2] подробно анализируются подходы к определению устойчивости организации). В настоящее время в литературе имеется более 60 различных определений устойчивого развития, отражающих его отдельные аспекты [3], однако общепринятая трактовка до сих пор отсутствует. Данный факт обусловлен существованием разных точек зрения на природу устойчивости в целом (высокий экономический рост и занятость, общественный прогресс, экология и др.).

Подходы к определению устойчивости организации

Сущность подхода	Сторонники
Устойчивость организации отождествляется с безопасностью, стабильностью, надежностью, целостностью и прочностью системы	Л.И. Абалкин, А.Л. Бобров, Д.В. Гордиенко, А.Я. Лившиц, Т.М. Конопляник
Устойчивость организации как относительная неизменность ее основных параметров, ее способность оставаться неизменной в течение определенного времени	А.Л. Гапоненко, Т.Г. Краснова, В.Д. Калашников, О.В. Коломийченко, В.Е. Рохчин, А.Г. Шеломенцев
Устойчивость организации в теории максимизации прибыли рассматривалась как состояние, при котором она способна поддерживать прибыль на заданном уровне	Д. Кейнс, А. Маршалл, А. Смит
Устойчивость организации как ее способность функционировать в состояниях, близких к равновесному, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий	Л.И. Абалкин, И.В. Брянцева, Г.Г. Меликьян, Л.Л. Терехов, Л.Н. Храмова

Сущность подхода	Сторонники
Устойчивость как способность организации поддерживать подвижное, динамическое равновесие	Е.С. Бодряшов, В.А. Кретинин, Г.С. Мерзликина, Н.В. Чайковская, Л.С. Шаховская
Устойчивость организации как способность найти оптимальное соотношение между всеми ее элементами, установить между ними связи, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне	И.Я. Богданов, А.А. Колобов, В.Н. Корниенко, С.Н. Никешин
Устойчивость организации как комплекс свойств его производственной, инновационной, организационной, финансово-кредитной и других видов деятельности	В. Логинов, А.Т. Чеблоков
Устойчивость организации отождествляется с понятием финансовой устойчивости	В.Д. Камаев, Э.М. Коротков, Б.А. Райзберг, А.Д. Шеремет

В нашем исследовании мы придерживаемся того направления экономической мысли, что устойчивость организации – это ее способность функционировать в состояниях, близких к равновесному, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий. Ряд специалистов активно использует термин *устойчивое экономическое развитие предприятий*. Эти специалисты, по нашему мнению, делают акцент, основываясь только на экономическом росте и положительном развитии компании, и не рассматривают вопросы комплексности в экономической устойчивости, т.е. рассматривают вопросы экономического развития компании, а не проблемы экономической устойчивости и возможности роста деловой активности после исчезновения дестабилизирующих факторов.

Спад в российской экономике создает серьезные трудности для многих компаний, что находит свое выражение, в частности, в заметном ухудшении платежной дисциплины. Так, по оценке экспертов Софасе Россия, объем просроченной задолженности контрагентов по поставкам с отсрочкой платежа увеличился в российской экономике в 2015 г. примерно в три раза по сравнению с 2014 г. Если раньше средний срок урегулирования просроченной задолженности занимал около полугода, то теперь он увеличился до 9–10 месяцев. Также усилилось нарушение ритмичности платежей со стороны дебиторов за поставки с отсрочкой оплаты. При этом наблюдается снижение средней суммы платежа по торговому кредитованию – по некоторым оценкам, в среднем на 50 процентов.

Мировой опыт показывает, что ухудшение платежной дисциплины говорит о наличии серьезных проблем в экономике страны. Среди факторов,

вызывающих рост неплатежей, эксперты выделяют падение темпов кредитования экономики, сокращение совокупного спроса, снижение динамики оборота розничной торговли. Важную роль здесь играет рост процентных ставок, который приводит к усилению инфляционных ожиданий. В таких условиях компании могут не спешить погашать задолженность, чтобы расплатиться потом обесцененными деньгами. Высокие процентные ставки также способствуют обострению проблем с ликвидностью, в результате чего предприниматели не могут вовремя расплатиться по своим обязательствам. Рост просроченной задолженности отмечался во время экономических потрясений в разных странах, будь то азиатский кризис 1990-х гг., аргентинский кризис в начале 2000-х гг. или последний финансовый кризис в еврозоне.

К сожалению, в российской экономике торговый кредит, предоставляемый одним предприятием другому, – ключевой элемент финансовой стратегии компаний. Основным источником корпоративных финансов для компаний является не банковский и не финансовый кредит, а кредит, предоставляемый одной компанией другой. Поэтому самым лучшим видом долгового финансирования, на наш взгляд, предполагающего сокращение потребностей компании в оборотных средствах, является совершенствование методов внутреннего управления и оптимизации технологических процессов, в результате чего сокращается потребность в финансировании. При максимальном использовании такого подхода компания, которая прогнозирует потребности в денежных средствах и на основе этого разрабатывает планы по оптимизации привлечения финансирования в необходимых объемах и своевременном получении ресурсов, находится в более выгодном положении, чем конкуренты, не соблюдающие данный принцип. По нашему мнению, менеджменту компании необходимо рассматривать вопросы эффективности финансового рычага [4] как объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал, и инструментов кредитного контроллинга как часть системы кредитного менеджмента. Основная идея в том, что в период финансовой нестабильности можно эффективно наращивать бизнес и пользоваться тем, что конкуренты уходят с рынка.

Кредитная политика предприятия должна быть встроена в повседневный рабочий процесс для того, чтобы увеличить экономические эффекты и сократить риск неплатежей. Направления развития для кредитного менеджмента:

- анализ дебиторской задолженности и ее влияние на деловую активность предприятия:
 - оценка показателей ликвидности баланса предприятия;
 - расчет коэффициентов, необходимых для определения уровня и качества ДЗ, оценка стоимости инвестирования в ДЗ;
- формирование кредитной политики:
 - оценка и ранжирование клиентов, разработка скоринговых моделей, формирование оптимальных источников информации;
 - постановка системы кредитных лимитов и скидок;
 - разработка матрицы ответственности руководителей при принятии решения о кредитных лимитах;
- реинжиниринг процесса управления ДЗ:
 - разработка схемы и регламентов взаимодействия подразделений на всех этапах управления ДЗ, разработка системы мотивации;
 - формирование системы отчетности по контролю за уровнем ДЗ;
 - информационная система и автоматизация процесса;
 - оценка применения альтернативных инструментов: факторинг, страхование дебиторской задолженности, услуги коллекторов и другие финансовые инструменты;
 - достижение результатов при внедрении кредитной политики;
- определение оптимального уровня дебиторской задолженности и ее влияние на финансовые результаты компании;
- увеличение продаж за счет торгового кредита;
- повышение контроля оттока/поступления денежных средств;
- оперативное управление кредитными рисками и повышение качества оценки контрагентов;
- повышение прозрачности используемой информации для принятия решений;
- ускорение получения денежных средств;
- закрепление полномочий и ответственности участников процесса управления ДЗ на всех этапах;
- снижение уровня плохих долгов;
- повышение качества клиентского обслуживания и привлечение новых клиентов.

Отразим, на наш взгляд, обобщенный алгоритм управления дебиторской задолженностью, который подходит для большинства предприятий, занятых в сфере торговли в различных отраслях (рис. 2).

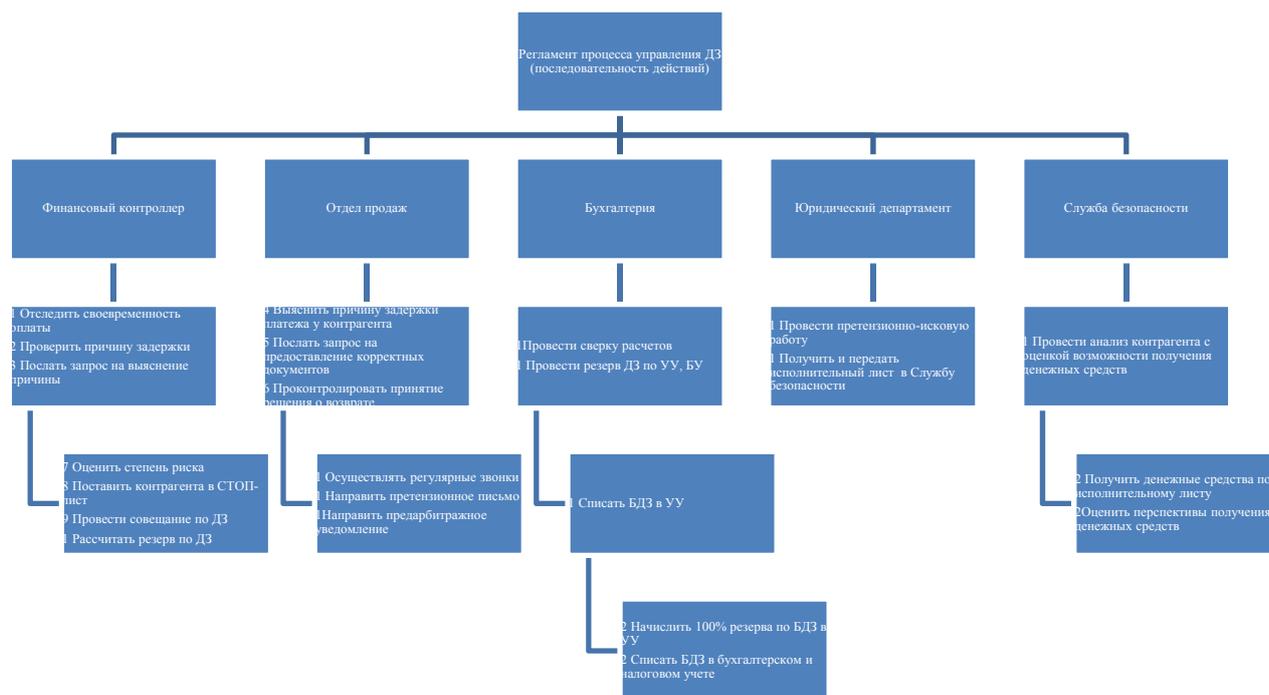


Рис. 2. Обобщенный алгоритм действий по управлению дебиторской задолженностью (авторский подход)

Обобщенный алгоритм составлен на основе анализа хозяйственной деятельности более чем десяти крупных производственных предприятиях с годовой выручкой от 1 млрд руб. и действующих процедур управления дебиторской задолженностью. Отразим в качестве схемы обобщенный алгоритм управления дебиторской задолженностью, который позволяет контролировать состояние ДЗ, в том числе состояние сомнительной/просроченной (ПДЗ) и безнадежной дебиторской задолженности (БДЗ). Данный алгоритм может быть использован большинством российских предприятий с целью повышения экономической устойчивости развития компаний, ведущих свою хозяйственную деятельность и использующих отсрочки платежа при продажах своей продукции при отражении операции в управленческом учете (УУ) и бухгалтерском учете (БУ).

Дадим пояснение к алгоритму:

Ежедневно формируется отчет «Взаиморасчеты с покупателями в разрезе бухгалтерских накладных» и анализ неоплаченных в срок накладных.

Результат: выявление отгрузок с просроченным сроком оплаты.

Проверка наличия встречного долга по данным БУ или УУ:

- если встречные обязательства больше или равны долгу, то дальнейшее рассмотрение отложить до еженедельного совещания по ДЗ;

- если сумма встречного долга меньше ПДЗ, то переход к следующему шагу.

Результат: принятие решения о необходимости дальнейшего анализа ПДЗ.

Ежедневно направлять письмо ответственному по договору менеджеру с копией отчета по ПДЗ по вновь появившимся просроченным долгам с запросом информации по причинам возникновения ПДЗ. Еженедельно направлять отчет по ПДЗ по реализации прочих материалов и услуг директорам по направлениям.

Результат: письменный запрос отправлен менеджеру по продажам или директору направления.

Позвонить контрагенту и выяснить причину задержки платежей и планируемый срок закрытия ПДЗ.

Результат: информация о причине задержки платежа и плановых сроках закрытия ПДЗ.

В случае если причина задержки платежей – в неправильно оформленных документах, запросить по электронной почте корректный пакет документов у руководителя цеха отгрузки и известить по электронной почте финансового контролера о сумме неправильно оформленных документов.

Результат: запрос на предоставление корректного пакета документов.

Если причина задержки платежа – в наличии возврата, запросить информацию о сроках проведения возврата продукции у руководителя группы клиентского сервиса и проконтролировать указанные сроки. Известить по электронной почте финансового контролера о сумме возврата и планируемых сроках возврата продукции.

Результат: сумма и сроки возврата сообщены по электронной почте финансовому контролеру.

На основании информации о причинах задержки платежа, сумме ПДЗ, истории платежей и задолженности по периодам принять решение о приостановлении отгрузок в адрес контрагента.

Результат: принятие решения о приостановлении отгрузок.

Внести запись в СТОП-лист в 1С с фиксацией запрета отгрузок и известить по электронной почте ответственного по договору о приостановлении отгрузок и расчетов с данным контрагентом.

Результат: запрет отгрузок и оплат контрагенту.

Проведение еженедельного заседания, участники – финансовый директор, финансовый контролер, заместитель директора по безопасности, начальник отдела финансового контроля и отчетности, коммерческий директор, менеджеры по продажам.

Результат: план мероприятий по взысканию ПДЗ, представление о списании БДЗ в УУ (решения: утверждение плана по сбору ПДЗ, оценка контрагента на предмет экономической устойчивости, вынесение запрета на отгрузки контрагенту, подача заявления в суд, представление на списание БДЗ в УУ).

Рассчитать сумму резерва по сомнительным долгам в УУ в соответствии с утвержденной методикой.

Результат: расчет резерва по сомнительным долгам.

Провести сверку расчетов: сформировать акт сверки, направить по электронной почте акт сверки контрагенту, получить обратную связь от контрагента, устранить все неточности расчетов, подписать сверенный акт и отправить его скан-копию по электронной почте, получить со стороны контрагента акт сверки в электронной или бумажной версии.

Результат: подписанный акт сверки расчетов.

На основе данных от финансового контролера провести резерв по сомнительным долгам в УУ.

Результат: данные по ДЗ приведены в актуальное состояние.

В соответствии с планом мероприятий по взысканию ПДЗ осуществлять регулярные звонки контрагенту с напоминанием о ПДЗ и уточнением срока закрытия ПДЗ.

Результат: отчет о звонках.

По решению совещания по ДЗ подготовить и направить контрагенту претензионное письмо по электронной почте с обязательной копией финансовому контролеру.

Результат: направленное по электронной почте претензионное письмо.

По решению совещания по ДЗ подготовить и направить контрагенту предарбитражное уведомление по почте с уведомлением и по электронной почте – финансовому контролеру.

Результат: направленное по почте предарбитражное уведомление.

На еженедельных совещаниях по ДЗ и по решению общего собрания служба безопасности должна провести поиск информации по контрагенту и оценить возможность взыскания денежных средств по суду и довести до общего собрания информацию к следующему совещанию по ДЗ.

Результат: оценка возможности взыскания денежных средств.

На еженедельном совещании служба безопасности доводит информацию о невозможности взыскания ПДЗ, где принимается решение о списании ДЗ в УУ.

Результат: списанная безнадежная дебиторская задолженность в УУ.

В случае наличия возможности взыскания денежных средств по суду общим решением собрания по ДЗ принимается решение о подаче искового заявления в суд (собираются необходимые документы для подтверждения суммы долга, подается исковое заявление, даются разъяснения в суде, добиваются принятия положительного решения по иску).

Результат: получение решения о взыскании долга.

В случае принятия положительного решения арбитражным судом следует получить исполнительный лист и передать в службу безопасности.

Результат: исполнительный лист.

Провести мероприятия по взысканию денежных средств по исполнительному листу.

Результат: проведены мероприятия по получению денежных средств.

Не реже, чем раз в полгода, проводить оценку возможности взыскания денежных средств и представлять информацию на совещании по ДЗ.

Результат: оценка возможности получения денежных средств.

В случае получения информации от службы безопасности о невозможности взыскания денежных средств с контрагента на общем собрании по ДЗ принимается решение о признании долга безнадежным, начисление бухгалтерии 100%-й суммы долга в резерв по БДЗ в УУ.

Результат: начисленный 100%-й резерв по БДЗ.

Списание БДЗ в БУ при невыполнении одного из следующих условий: истек установленный срок исковой давности на основании акта государственного органа или ликвидации организации, невозможность взыскания подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя (либо невозможность установить место нахождения должника, его имущества, сведения о принадлежащих ему денежных средствах, либо у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые приставом меры оказались безрезультатными).

Результат: списание БДЗ.

В анализируемом примере не рассматривается процесс управления дебиторской задолженностью на этапе заключения контракта, так как в данном процессе большинство компаний, в зависимости от размера компании, стра-

тегии, уровня компетенции менеджмента, специфики бизнеса и др., сами разрабатывают индивидуальную систему риск-менеджмента и кредитную политику, начиная от простейшего уровня (решение изначально принимает коммерческий департамент, наиболее лояльный к риску) и доходя до профессионального уровня (матричная система оценки рисков экономической устойчивости развития контрагента, основанная на принятии коллегиального решения, и проведение кредитных комитетов).

В то же время отразим недостатки внутренней системы риск-менеджмента:

1. Не ликвидирует основной риск – риск неполучения дебиторской задолженности. Обеспечивает превентивные меры, но не предусматривает полной защиты в связи с наличием таких аспектов, как человеческий фактор, чрезвычайные ситуации, макроэкономические факторы, политические риски и т.д.

2. Трудоемкий процесс кредитного контроля и дальнейшего взыскания требует значительных инвестиций, создание «с нуля» и тем более в оперативном режиме малоэффективно. Необходимы опыт и отработанные методики. Более эффективна кооперация в данной области со специализированной компанией.

3. Не всегда позволяет оперативно решать вопрос о предоставляемых лимитах в связи с ограниченностью информации в открытых источниках. Не все компании-покупатели готовы открыто предоставлять информацию, особенно если речь идет об экспорте.

4. Урегулирование задолженности «один на один» – трудоемкое, затратное и часто малоэффективное мероприятие. Никакие политики и регламенты данную проблему не решают.

В качестве рекомендаций для предприятий было предложено изучить вопрос страхования дебиторской задолженности и возможности использования факторинга при острой необходимости в случае возникновения кассовых разрывов. Обоснование сводится к тому, что анализируемые компании имеют диверсифицированную структуру продаж, где более 500 покупателей в разных регионах/странах и разного масштаба деятельности работают на условиях отсрочки. Поэтому решением может служить использование кредитного страхования (как портфельный инструмент) плюс регрессный факторинг по части дебиторов, в период, когда компания испытывает потребности в привлечении оборотного капитала.

В результате компании могут достигнуть следующих результатов:

- минимизация риска убытков по портфелю;

- внедрение мониторинга на постоянной основе;
- привлечение финансирования по минимальной стоимости;
- снижение операционных затрат на риск-менеджмент, взыскание задолженности;
- развитие продаж на безопасной основе и с гарантией возмещения.

Поэтому для менеджмента компании целесообразно провести анализ эффективности использования собственных механизмов защиты бизнеса и оценку затрат при использовании инструментов кредитного страхования. Отметим основные проблемы предприятия, связанные с дебиторской задолженностью, где выявляются возможные риски поставщиков:

- риск потери ликвидности;
- риск штрафов по валютному законодательству;
- риск потери конкурентоспособности;
- риск потерь доли рынка;
- издержки на привлечение третьих лиц по возврату долгов и др.

Отразим основные варианты работы со снижением издержек, используемые на практике:

- факторинг – как правило, регрессный (риск неоплаты контрагентом остаётся на удержании поставщика);

- предоплата (аванс), гарантии, поручительства – ограничивают развитие бизнеса поставщика;

- кредитные информационные агентства – предоставляя рекомендуемые кредитные лимиты, опираются только на данные финансовых и управленческих отчетов, не несут финансовой ответственности за представленное решение (риск неоплаты контрагентом остается на удержании поставщика);

- залоговые схемы – трудозатратно, требует времени на оценку;

- кредитное страхование (страхование ДЗ) – это инструмент защиты и развития бизнеса по принципу 3 в 1: бизнес-информация о российских и зарубежных компаниях, финансовый анализ и оценка кредитных рисков дебиторов; взыскание дебиторской задолженности; компенсация понесенных убытков вследствие неоплаты долга покупателями.

Для оценки эффективности работы инструмента страхования ДЗ рассмотрим два варианта взыскания просроченной задолженности [5] (рис. 3). В первом случае компания взыскивает задолженность своими силами, а во втором – использует страхование дебиторской задолженности. К примеру, поставщик отгружает продукцию на компанию-дебитора в 1 млн руб., дебитор

не платит вовремя – начинаются судебные тяжбы, уровень инфляции в годовом выражении возьмем за 7% в 2014 г.:

1. С момента подачи иска в суд и истребования задолженности проходит 11 мес., издержки на ведение дела предположительно составят 50 тыс. руб., итого:

Инфляция за 11 мес. = 1 000 000 руб. * 0,07 * 11/12 = 64 166,66 руб.,
убыток с учетом инфляции и с затратами на взыскание составит более 114 тыс. руб.

2. В случае застрахованной поставки товара страхователь получает выплату 90% через 5 мес., издержки на ведение дела ложатся на страховщика, с учетом инфляции, итого:

Страховая выплата = 900 000 руб. – 900 000 руб.* 0,07 * 5/12 = 873 750 руб.

С учетом взыскания полностью долга через 11 мес. страхователь получает оставшиеся 10% от 1 млн руб. с учетом инфляции – 93 583,33 руб.

Убыток = 1 000 000 руб. – 873 750 руб. – 93 583,33 руб. = 32 666,66 руб.

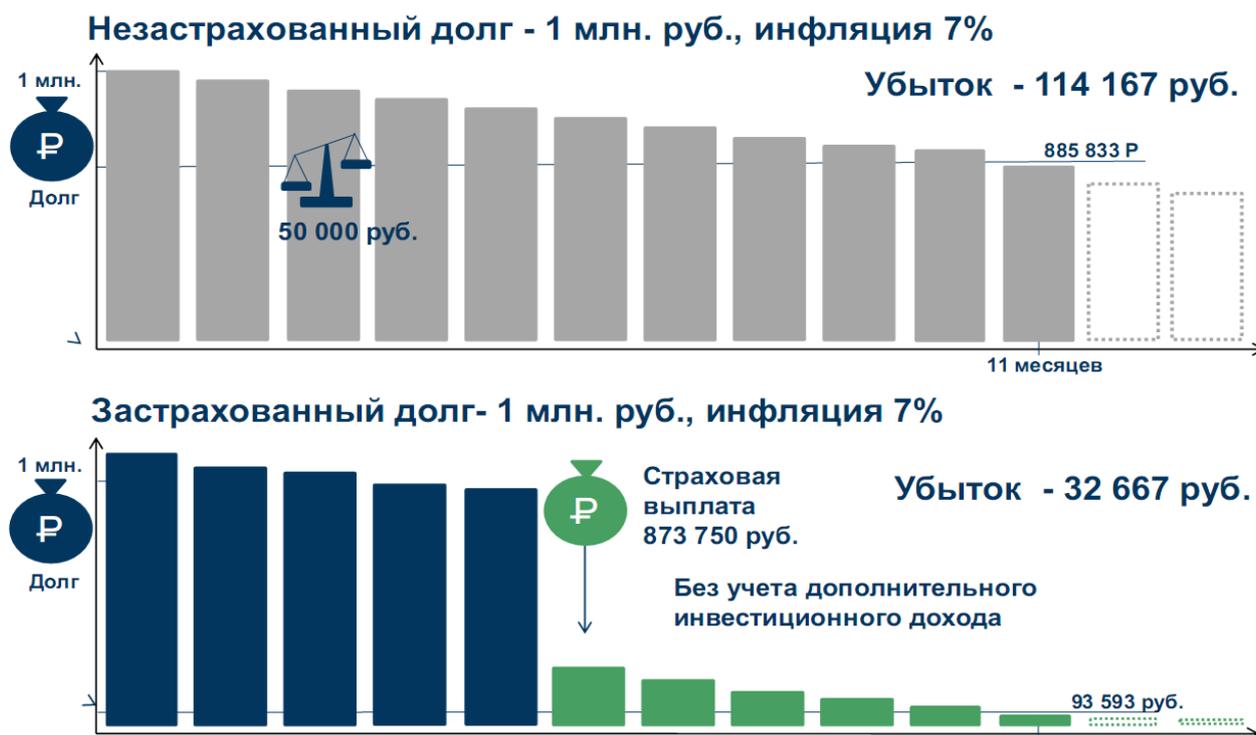


Рис. 3. Оценка затрат при различных вариантах взыскания просроченной задолженности (по данным материалов ЗАО «Кофас Рус Страховая Компания»)

Таким образом, эффективность страхования ДЗ подтверждается минимизацией убытков при условии удачного взыскания просроченной задолжен-

ности через суд в первом и втором случаях. Однако если предположить, что по суду взыскать с должника не удастся ничего, то в пользу страхования говорит факт гарантированного возмещения в размере 90% от застрахованного лимита.

Страхование кредитных рисков (ДЗ) – это защита бизнеса производителя (поставщика) товаров, услуг по сделкам коммерческого кредитования с условием об отсрочке или рассрочке платежа против неплатежей, задержки платежей или несостоятельности (банкротстве) контрагента, в том числе и при самоликвидации.

Функции страхования при управлении ДЗ:

- защита самого большого актива – торгового оборота в виде дебиторской задолженности;
- защита от непредвиденных и чрезмерных убытков, приводящих к финансовым катастрофам;
- предотвращение ущерба при реализации риска неисполнения обязательств по поставке денежных средств контрагентами;
- один из эффективных инструментов управления кредитными рисками.

Стоит отметить, что инструмент страхования не отменяет принцип внедрения кредитной политики на предприятии, а служит дополнением и улучшением механизмов кредитного менеджмента, где кредитное страхование:

- не предназначено для управления нормальным уровнем убыточности;
- не является защитой от порчи или потери товара;
- не является заменой практики кредитного менеджмента;
- не является способом извлечения непосредственной прибыли от страхования;
- не является заменой других инструментов управления кредитными рисками.

По нашему мнению [6], страхование дебиторской задолженности является эффективным инструментом защиты бизнеса от убытков вследствие неоплаты задолженности покупателями, получающими отсрочку платежа. Данный инструмент способен защитить бизнес от негативных последствий дефолта одного или нескольких покупателей, а также поможет принимать эффективные решения относительно коммерческих рисков. Таким образом, экономическая устойчивость дебиторов является важнейшей характеристикой экономической деятельности компании в рыночных условиях.

Литература

1. 100 шагов по сбору долгов: практическое руководство по работе с должниками / А.В. Шумович. – Изд-во Манн, Иванов и Фебер, 2007.
2. Козлов В.А., Данченко Л.А. Проблемы управления устойчивостью развития и функционирования предпринимательских организаций: монография. – М.: МЭСИ, 2012. – 118 с.
3. Лотош В.Е. Антиантропные сценарии, направления и условия реализации концепции устойчивого развития // Экономика природопользования: обзор. информ. / ВИНТИ, 2001. – Вып. 2. – С. 2-14.
4. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учебное пособие / под. ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2008. – С. 27.
5. Публикации и статьи: сайт Института кредитного менеджмента. – URL: <http://ruicm.ru/credit-manager/publications-articles/> (дата обращения 01.06.2016).
6. Публикации и статьи: сайт Издательский дом «Коммерсантъ». – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2448341> (дата обращения 01.06.2016).
7. Публикации и статьи: сайт Кофас. – URL: <http://www.coface.ru/Novosti-i-Publikacii/Publikacii/Panorama-Rossiya.-Rossijskaya-ekonomika-Na-puti-k-oledeneniyu> (дата обращения 01.06.2016).

Третьяк Виктория Викторовна

trtjakvic@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,

доктор экономических наук

Круглова Инна Александровна

ibispb@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,

кандидат экономических наук, кандидат юридических наук

УДК 336.65.74

**ОФШОРНЫЙ АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА
ВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ****Аннотация**

Аутсорсинг представлен как одно из направлений функционирования современной мировой экономики. Как составляющая аутсорсинга представлен офшорный аутсорсинг, определяющий последовательность организационных решений, суть которых состоит в переносе ранее самостоятельно реализуемых компанией функций за пределы юрисдикции материнской компании в зарубежные филиалы. Определены основания для реализации офшорного аутсорсинга. Обоснованы возможности для развивающихся стран, предлагающих услуги офшорного аутсорсинга, а также выгоды для стран, которые становятся импортерами данных услуг.

Ключевые слова

Экономическая глобализация, мировое хозяйство, транснациональные корпорации, аутсорсинг, офшорный аутсорсинг, офшоринг, аутсорсер.

Tretjak Viktoriya

trtjakvic@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of chair world economy and management,
doctor of economic sciences

Kruglova Inna

ibispb@ibispb.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Docent of chair world economy and management,

candidate of economic sciences, candidate of jurisprudence

**OFFSHORE OUTSOURCING AS A PROMISING FORM OF RUNNING
AN INTERNATIONAL BUSINESS UNDER THE CONDITIONS
OF GLOBALIZATION**

Abstract

Outsourcing is represented as one of the areas of the modern world economy functioning. The offshore outsourcing is presented as a constituent part of outsourcing, which defines the sequence of organizational decisions. Their essence is concluded in a transfer of self-implemented functions of a company outside of the jurisdiction of a parent company to foreign subsidiaries. The foundations for offshore outsourcing realization were determined. The opportunities for developing countries, which offer offshore outsourcing services, were justified, as well as the benefits for countries that are becoming importers of such services.

Keywords

Economic globalization, world economy, transnational corporations, outsourcing, offshore outsourcing, offshoring, outsourcer.

В условиях возрастающей взаимозависимости и взаимопереплетения национальных хозяйств стран мира, составляющих глобальный экономический организм, каковым является современное мировое хозяйство, актуальным становится появление новых способов ведения бизнеса, порожденных процессами растущей экономической глобализации. В последние десятилетия происходит стремительная перестройка мирового воспроизводственного процесса, заключающаяся в создании глобальных цепочек создания стоимости. Феноменом XX в. является возможность преобразования корпораций в глобально интегрированные предприятия, что позволяет осуществлять различного рода функции на основе экономической целесообразности в любой точке мира.

В этой связи уместно вспомнить высказывание Г. Эмерсона, сформулированное в его главном исследовании «Двенадцать принципов производительности» еще в 1911 г.: «Где бы и над чем бы ни работало современное предприятие, функционировать производительно оно может только в том случае, если каждая мельчайшая его операция будет обслужена всем знанием и умением, какие есть в мире» [10].

Учет данных обстоятельств актуализирует роль трансграничных поставок услуг и одной из их разновидностей – аутсорсинга, под которым понимается перевод транснациональными компаниями (ТНК) трудоемких производств в другие страны, когда местные компании принимающей страны выступают в качестве аутсорсера, т.е. исполнителя услуг. В основе активизации использования аутсорсинга находится развитие телекоммуникационных услуг, предоставляющих возможности оперативной передачи неограниченных объемов данных между фирмами различных стран, что значительно облегчает взаимодействие между ними [8].

В идейном плане появлению аутсорсинга способствовала работа Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), в которой шла речь о «законе абсолютных преимуществ». «Если какая-либо чужая страна может снабдить нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда», – писал А. Смит [7].

Отражая процессы экономической глобализации, аутсорсинг рассматривается как форма организации бизнеса в мировом масштабе.

Как наиболее быстрорастущий сегмент рынка аутсорсинга рассматривается сегодня офшорный аутсорсинг, механизм которого особенно активно используется ТНК при создании рабочих мест и осуществляется посредством прямого зарубежного инвестирования. При этом ТНК, глобальная по своей сути компания, способна эффективно использовать человеческий капитал и другие факторы производства из всех регионов мира.

В последние десятилетия в сфере международного бизнеса получили достаточно широкое распространение такие термины, как «глобальный аутсорсинг», «международный аутсорсинг», «глобальный офшоринг», «офшоринг», «офшорный аутсорсинг», однако следует отметить, что данные термины представляют собой не что иное, как синонимичные понятия.

Созвучие в названиях «офшор» и «офшоринг» иногда приводит к подмене этих двух совершенно разных по смыслу понятий. Согласно определению, офшор (от англ. offshore – «вне берега») – страна или территория с осо-

быми условиями ведения бизнеса для иностранных компаний, позволяющая зарегистрированным там компаниям полностью или частично не платить налоги или платить их по очень низкой ставке. По сути, офшоры рассматриваются как зоны льготного налогообложения.

Понятие «офшоринг» (offshoring), или «офшорный аутсорсинг», («outside resource using») в переводе с английского означает «использование ресурсов извне», поскольку в широком смысле предполагает замещение дорогих внутренних ресурсов более дешевыми ресурсами, размещенными в других странах.

Таким образом, компании, базирующие свою деятельность на использовании ресурсов внешних организаций без учета их национальной или территориальной принадлежности, реализуют на практике методологию глобального аутсорсинга. Глобальный аутсорсинг является формой организации деятельности компании в международном масштабе, непосредственным отражением процессов экономической глобализации [2].

Активное развитие глобального аутсорсинга наблюдалось в 1990-е гг. В этот период берут начало процессы перемещения производства из развитых стран Запада и Европы в развивающиеся страны с привлекательным инвестиционным климатом и более дешевой рабочей силой, но при этом обладающей достаточной квалификацией. Под аутсорсингом начинает пониматься уже «офшорный аутсорсинг», или «офшоринг».

Офшоринг рассматривается как составляющая аутсорсинга, его более узкий профиль. Аутсорсинг всегда предполагает участие третьих сторон, но не всегда вынос операций за рубеж. Термин «офшорный аутсорсинг» (offshore outsourcing) в международном бизнесе определяет порядок принятия организационных решений, представляющих по сути перенос ранее самостоятельно реализуемых компанией функций (отдельных бизнес-процессов) за пределы юрисдикции головной компании в иностранные филиалы.

Основанием для реализации офшоринга выступают следующие факторы:

1. Стоимость рабочей силы – более низкий уровень оплаты труда в ряде менее развитых стран можно использовать для снижения затрат на продукт или услугу.
2. Достаточно высокий уровень образования рабочей силы в развивающихся странах.
3. Мобильность работы – возможность перемещения производственных мощностей туда, где они способны обеспечивать максимальный доход в

сочетании с минимизацией эксплуатационных затрат. Как правило, это страны с политической стабильностью и возможностью налоговой экономии.

4. Возможность выхода на новые рынки с параллельным использованием имеющихся внешних ресурсов или преодолением правил, не позволяющих реализацию конкретных мероприятий на национальном уровне.

Таким образом, офшорный аутсорсинг предоставляет доступ к высококачественным услугам посредством фокуса на основной компетенции при достаточно низких эксплуатационных расходах.

В практике международного бизнеса офшорный аутсорсинг получил распространение относительно недавно, начиная с конца 1980-х гг. В 1989 г. компанией Eastman Kodak в процессе привлечения сторонних компаний для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки данных был введен термин «outsourcing». Это послужило основой для определения новой теории управления, названной впоследствии «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий».

Истоки практического аутсорсинга в промышленной сфере восходят к периоду так называемого «великого противостояния» крупнейших представителей отрасли автомобилестроения – компаний «Ford» и «General Motors», возглавляемых выдающимися менеджерами Генри Фордом (1863–1947 гг.) и Альфредом Слоуном-младшим (1875–1966 гг.). Результатом их конкурентной борьбы стало признание следующего факта: в условиях жесткой конкуренции ни одна компания не может быть самодостаточной, опираясь лишь на собственные ресурсы [6]. В практике международного бизнеса аутсорсинг стал рассматриваться как способ повышения эффективности работы компании на основе передачи стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или даже целых бизнес-процессов компании – заказчика услуг [1].

Как показали исследования, которые провела Американская ассоциация менеджмента, уже в 1997 г. более 50% промышленных корпораций передали на аутсорсинг хотя бы один компонент своего производственного процесса. И сегодня США по-прежнему являются лидером в потреблении услуг аутсорсинга на мировом рынке (доля мирового рынка – 36%), за ними следуют страны Западной Европы (29%) и Япония (13%). По прогнозам McKinsey Global Institute, в ближайшие годы объем передаваемых на офшоринг видов деятельности будет увеличиваться на 30% в год, свыше 3 млн рабочих мест в непромышленной сфере переместится из США, основного заказчика на мировом рынке, в другие страны [14].

На сегодняшний день крупнейшим поставщиком офшорного аутсорсинга является Индия, предоставляющая услуги практически во всех сферах деятельности. На нее приходится от 50 до 80% доходов от аутсорсинга.

Главными конкурентами Индии в области офшорного аутсорсинга являются, прежде всего, Китай, а также государства региона Юго-Восточной Азии – Сингапур, Малайзия, Филиппины (за счет их развитой инфраструктуры и высокотехнологичной культуры, которые обуславливают высокое качество исполнения заказов), Индонезия и Вьетнам (за счет большей стоимостной привлекательности). Самые сильные позиции по разработке программного обеспечения на заказ занимают Россия, Пакистан, Украина, Беларусь и Румыния [13].

Таким образом, с массовым внедрением в механизмы деятельности компаний офшорного аутсорсинга берет начало новый этап международного разделения труда, затрагивающий не только сферу производства товаров, но и сферу производства услуг. Исходя из этого офшорный аутсорсинг подразделяется на производственный, предполагающий более низкую квалификацию привлекаемого персонала, и аутсорсинг услуг, в котором требования к офшорному персоналу являются более высокими.

Реализуя производственный аутсорсинг, компания передает часть своей цепочки производственных процессов или целиком весь цикл производства сторонней компании. Как вариант, возможна продажа части своих подразделений другим компаниям и перспективы взаимодействия с ними уже в рамках аутсорсинга [4]. Использование производственного аутсорсинга дает возможность компании с целью обеспечения конкурентного преимущества сосредоточиться на разработке новых продуктов и услуг, а также в условиях стремительно изменяющихся технологий увеличить гибкость производства [11].

Изначально в качестве мотивации использования офшорного аутсорсинга рассматривались два ключевых фактора – уменьшение производственных затрат (как правило, благодаря использованию более дешевой рабочей силы невысокой квалификации) и обеспечение стратегического развития компаний за счет доступа к новым рынкам в странах – поставщиках услуг. Компании развитых стран рассматривали офшорный аутсорсинг как передачу отдельных видов трудоемкой деятельности в страны с относительно недорогой рабочей силой, которую можно эффективно использовать в стандартизированных производственных условиях, сократив тем самым издержки. Однако в последние десятилетия претерпели существенные из-

менения как мотивы данного процесса, так и сама суть офшорного аутсорсинга.

В настоящее время увеличивается число компаний, которые переводят операции в иностранные государства именно в целях получения доступа к высококвалифицированному человеческому капиталу – научным и инженерным кадрам. Многие азиатские и восточноевропейские страны способны предоставить конкурентоспособную высококвалифицированную рабочую силу по относительно низкой цене, но при этом с сохранением уровня качества. К примеру, часовая оплата труда в Индии составляет от 8 до 15 долларов USD в час. По сравнению с США стоимость рабочей силы в Индии позволяет оплачивать работу 8 индийских сотрудников вместо 1 американского. В случае с Китаем эта пропорция составляет 20/1.

Более того, делегированные за рубеж функции принимают все более высокую степень сложности. Таким образом, все больше компаний из группы развивающихся стран могут предложить не только низкие издержки, но и высочайшее качество услуг, что во многом объясняется особыми управленческими решениями.

Таким образом, современный офшоринг постепенно приобретает все новые, более качественные, черты. При этом одним из наиболее существенных моментов является факт не просто механической передача функций головной компании за рубеж, а создание инновационной и гибкой системы организации и взаимодействия во всемирном масштабе, которая качественным образом изменяет все внутренние бизнес-процессы компании и активнейшим образом влияет на ее стратегическую компоненту. На месте достаточно простой модели передачи строго определенной части функций одному поставщику появляются гибкие схемы, цель которых – это возможность оперативной передачи разных функций целому ряду специализированных компаний в разных регионах мира [2; 9].

При этом аутсорсер получает возможность приобретения уникальных преимуществ – новых процессов, наладить которые собственными силами и на высоком качественном уровне является достаточно сложным, большую финансовую и операционную гибкость, доступ к инновационным технологиям, высококвалифицированным специалистам и управленческим методикам [5].

Транснациональные корпорации, используя всемирную научно-техническую базу, аккумулируют в развивающиеся страны результаты своих научных исследований и инновационные разработки. В масштабе мировой экономики такая стратегия является актуальной. Аутсорсинг дает возмож-

ность усилить уникальную специализацию многих корпораций и упрочить их позиции в международном разделении труда. Вследствие этого любая фирма акцентирует свое внимание на главных внутрифирменных производственных процессах, производстве высокотехнологичных «расширенных продуктов» по индивидуальным заказам потребителей, проведении научно-исследовательских изысканий и работ, создании инновационных технологий, идей, и решений [3; 8].

Таким образом, как утверждается в подготовленном ЮНКТАД Докладе о мировых инвестициях [12], переориентация на сектор услуг, «офшоринг открывает новые экспортные возможности перед развивающимися странами, а также приносит выгоды странам, становящимся импортерами этих услуг, однако при условии: если эта задача решается правильно».

Литература

1. Аутсорсинг – новая система организации бизнеса: учебное пособие / Д. М. Михайлов. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
2. Глобализация аутсорсинга и офшоринг: определения, причины бурного роста, этапы развития [Электронный документ]. – Формат доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=864&type=news> (дата обращения 12.06.2016).
3. Климовец М.В. Аутсорсинг как форма развития международного бизнеса в условиях глобализации // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2014. – № 12(121). – С. 151-153.
4. Лепихина С.Н. Роль аутсорсинга в мировой экономике // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – Вып. № 300-2. – С. 49-52.
5. Офшоринг в России и в мире [Электронный документ]. – Формат доступа: <http://cbio.ru/page/44/id/1094/> (дата обращения 12.06.2016).
6. Полончук А.А. Глобализация и офшоринг – факторы экономического успеха Китая // Молодой ученый. – 2015. – № 17. – С. 415-417.
7. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
8. Тимофеев М.А. Аутсорсинг, его сущность и необходимость отдельного выделения в ВВП России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 1. – С. 61-74.
9. Новые тенденции в управлении: сборник: пер. с англ. / И. Дэвис и др. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 181 с.

10. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности: пер. с англ. / науч. ред. В.С. Кардаш. – М.: Экономика, 1972. – 223 с.

11. Юрьев С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ: монография. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, 2012. – 165 с.

12. FDI Statistics Division on Investment and Enterprise [Электронный ресурс] // UNCTAD, 2016. – Доступ: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20 Statistics/ FDI-Statistics.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx). – Заглавие с экрана (14.06.2016).

13. Ашмянская И. Индия и глобальный аутсорсинг, или «бангалоризация» мировой экономики // Азия и Африка сегодня. – 2007. – № 1. – С. 6-10.

14. Офшоринг в России и в мире [Электронный ресурс]. – Доступ: <http://cbio.ru/page/44/id/1094/> – Заглавие с экрана (14.06.2016).

Сигова Мария Викторовна

ibispb@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

ректор, доктор экономических наук, профессор

Куликова Оксана Михайловна

aaaaa11@rambler.ru

Россия, Омск

Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия

644080, Омск, пр. Мира, 5

доцент кафедры управления качеством и производственными системами, кандидат технических наук

УДК 330.46

**МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ:
КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ****Аннотация**

В статье выполнен анализ проблем в сфере отечественного здравоохранения и предложены направления их решения. Для ранжирования по значимости направлений решения выделенных проблем использован метод анализа иерархий.

Ключевые слова

Проблемы сферы здравоохранения, основные и вспомогательные процессы, стратегическое и оперативное управление, ресурсы, метод анализа иерархий.

Sigova Mariya

ibispb@ibispb.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Rector, doctor of economic Sciences, Professor

Kulikova Oxana

aaaaa11@rambler.ru

Russia, Omsk

Siberian state automobile and highway Academy

644080, Omsk, Mira Ave., 5

Associate Professor of the Department Quality Management and manufacturing systems, candidate of technical Sciences

MANAGEMENT IN THE SPHERE OF HEALTHCARE OF THE RUSSIAN FEDERATION: KEY PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THEIR SOLUTION

Abstract

This article gives an analysis of the problems in the field of national health care and directions of their solutions. To rank in importance destinations solutions identified problems hierarchy's analysis method used.

Keywords

Healthcare issues, primary and secondary processes, strategic and operational management, resources, hierarchy analysis method.

В настоящее время становятся актуальными вопросы реформирования отечественного здравоохранения. Это обусловлено повышением требований к процессам оказания медицинских услуг, внедрением в них стандартов менеджмента качества, интенсификацией инновационных процессов, в результате которых формируются новые методы и подходы к профилактике, диагностике, лечению, реабилитации пациентов [1–3]. Это также способствуют развитию методов управления в сфере здравоохранения РФ. Но в настоящее время остается множество нерешенных вопросов, связанных с реализацией и управлением процессами в сфере отечественного здравоохранения, что снижает качество медицинского обслуживания населения. Это создает необходимость разработки эффективных механизмов решения проблем в сфере здравоохранения РФ.

Характеристика процессов в сфере отечественного здравоохранения. В сфере отечественного здравоохранения реализуются две группы процессов: основные и вспомогательные. Основные процессы лежат в основе оказания медицинских услуг и включают следующие процессы: процессы первичной, вторичной и третичной профилактики [4]. Первичная профилактика направлена на реализацию профилактических мероприятий в сфере здравоохранения и формирование здорового образа жизни населения. В основе вторичной профилактики лежат мероприятия, направленные на диагностику и лечение пациентов с различными болезнями. Процессы третичной профилактики направлены на реабилитацию пациентов [4].

Основные процессы формируются на основании взаимодействия медицинского персонала и пациентов [4; 5].

Основные процессы характеризуются следующими группами показателей:

- показатели состояния процессов и их реализации (инновативность, технологичность процессов и пр.);
- показатели социальной и экономической эффективности (заболеваемость населения, продолжительность жизни и пр.);
- показатели ресурсного обеспечения (обеспеченность врачами, обеспеченность средним медицинским персоналом и пр.).

Как показывают исследования реализации основных процессов в сфере отечественного здравоохранения, данные процессы характеризуются неустойчивостью и высоким уровнем изменчивости. На рис. 1 приведен фазовый сплайн-портрет заболеваемости населения России за период 2005–2014 гг.

В расчетах использованы статистические данные Росстата по показателю «Заболеваемость проживающих в районе обслуживания лечебного учреждения на 100 тыс. чел. населения, чел.» [6].

В табл. 1 приведены показатели циклов и квазициклов временного ряда, задающего заболеваемость населения России за исследуемый период, определенные с помощью фазового сплайн-портрета.

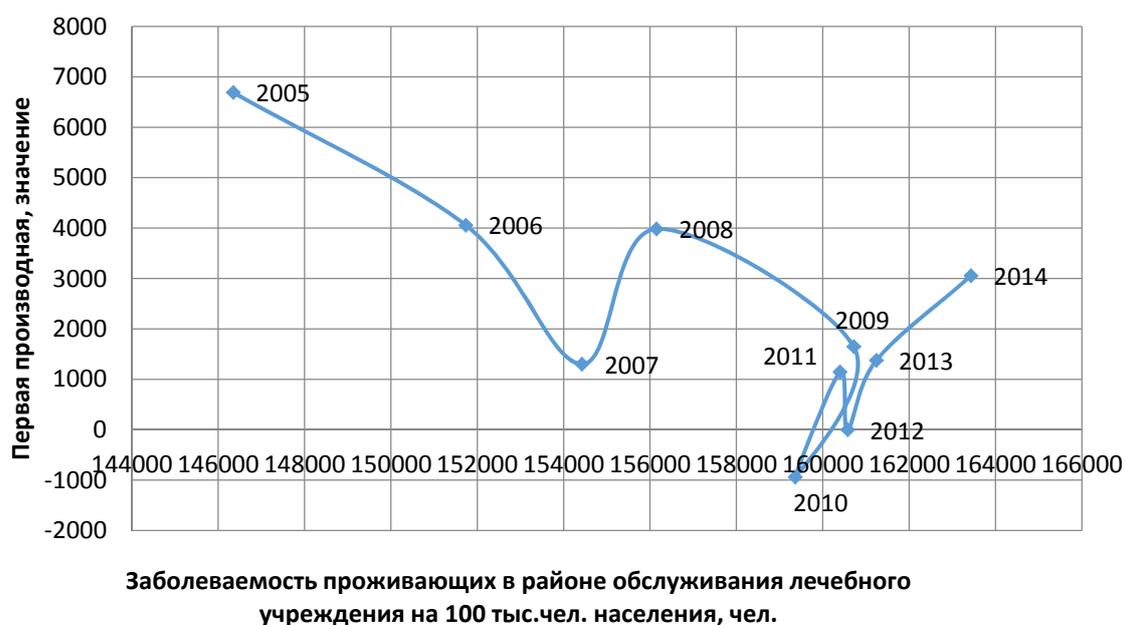


Рис. 1. Фазовый сплайн-портрет, характеризующий заболеваемость населения России в 2005–2014 гг.

Показатели циклов и квазициклов фазового сплайн-портрета, характеризующего заболеваемость населения России в 2005–2014 гг.

Номер цикла/ квазицикла	Тип	Период, лет	Характеристика
1	Квазицикл	2005 – середина 2009 г.	Длительность квазицикла – 4,5 года. Данный квазицикл характеризуется последовательным ростом заболеваемости населения России
2	Цикл	Середина 2009 – середина 2011 г.	Данный цикл характеризуется коротким периодом – около двух лет. Заболеваемость населения стабилизируется, колебания исследуемого показателя незначительны
3	Квазицикл	Середина 2011 – 2014 г.	Данный квазицикл характерен и для настоящего времени. Сохраняется тенденция постепенного роста заболеваемости населения России

Анализ построенного фазового сплайн-портрета позволяет сделать вывод, что основные процессы в сфере здравоохранения – это неустойчивые квазициклические процессы, имеющие в структуре циклы и квазициклы различной длительности, что затрудняет прогнозирование тенденций и, следовательно, управление в сфере отечественного управления. Неустойчивость данных процессов также является одной из причин возникновения проблем стандартизации медицинских услуг и внедрения систем менеджмента качества в реализацию процессов оказания медицинских услуг населению.

Ресурсное обеспечение основных процессов сферы отечественного здравоохранения создается в результате реализации вспомогательных процессов, включающих подготовку медицинских кадров, НИОКР в сфере здравоохранения, выпуск продукции для медицинских нужд [5; 7]. В основе данных процессов лежит взаимодействие различных субъектов – участников рынка ресурсного обеспечения деятельности медицинских учреждений. Для каждого вспомогательного процесса характерны свои типы участников-игроков, свои правила их поведения и взаимодействия. Например, участниками процесса «Выпуск продукции для медицинских нужд» являются предприятия – производители продукции, необходимой для реализации процес-

сов оказания медицинских услуг, поставщики ресурсов для данных предприятий, различные группы покупателей медицинской продукции. Каждая группа участников вспомогательных процессов имеет знания о внешнем мире и правила поведения на рынках, которые могут быть описаны с помощью рефлексивного анализа [8; 9]. Поведение участников – игроков рынков, создаваемых благодаря реализации вспомогательных процессов, определяет неустойчивость данных процессов, наличие в их показателях точек бифуркаций, определяющих смену их состояний [10].

Вспомогательные процессы характеризуются такими же показателями, что и основные процессы в сфере здравоохранения РФ [5; 7].

Для решения вопроса ресурсного обеспечения основного процесса в сфере отечественного здравоохранения необходимо эффективное взаимодействие вспомогательных процессов. Взаимодействие вспомогательных процессов эффективно, если:

$$\mathcal{E}_{ij} = \begin{cases} \text{эффективно} - \text{если } r_{i,j} > 0 \text{ и значим, } k_{\text{упроц}} \geq 0,8, \\ \text{неэффективно} - \text{в остальных случаях,} \end{cases}$$

где r_{ij} – коэффициент кросс-корреляции;

$k_{\text{упроц}}$ – коэффициент устойчивости временного ряда, характеризующего процесс.

В сфере отечественного здравоохранения не выявлено эффективного взаимодействия вспомогательных процессов, что затрудняет управление данными процессами [7].

Для всех процессов сферы отечественного здравоохранения характерно внедрение инноваций, что также повышает уровень неустойчивости данных процессов, поскольку создание и внедрение инноваций – это слабоструктурированный хаотический процесс [7].

Управление в сфере отечественного здравоохранения строится на методах процессного управления [11–13].

Проблемы сферы здравоохранения РФ и направления их решения. На основании проведенного исследования реализации основных и вспомогательных процессов, анализа литературных и интернет-источников, практической деятельности медицинских учреждений [4; 11–18] выявлены ключевые проблемы в сфере отечественного здравоохранения:

- отсутствие технологии управления процессами в сфере здравоохранения, учитывающей турбулентность и вариативность реализации данных процессов;

- проблемы внедрения СМК в процессы оказания медицинской помощи и стандартизации медицинских услуг;
- проблемы ресурсного обеспечения основных и вспомогательных процессов в сфере здравоохранения РФ;
- проблемы внедрения инноваций в процессы оказания медицинских услуг.

Описание данных проблем в здравоохранении РФ приведено в табл. 2.

Таблица 2

Описание ключевых проблем сферы здравоохранения РФ

Наименование	Описание
Отсутствие технологии управления процессами в сфере здравоохранения, учитывающей турбулентность и вариативность реализации данных процессов	В настоящее время в сфере здравоохранения управление строится на методах традиционного менеджмента [4], не учитывающего наличие точек бифуркаций и турбулентность процессов оказания медицинских услуг, что увеличивает время на принятие управленческих решений, снижает их эффективность и, следовательно, оказывает негативное влияние на качество и доступность медицинского обслуживания населения
Проблемы внедрения СМК в процессы оказания медицинской помощи и стандартизации медицинских услуг	Данные проблемы связаны с постоянными изменениями требований к оказанию медицинских услуг, внедрением инноваций в основные и вспомогательные процессы. Проблемы стандартизации медицинских услуг также связаны и со сложностью диагностики и лечения пациентов, обеспечения индивидуального подхода к ним
Проблемы ресурсного обеспечения основных и вспомогательных процессов в сфере здравоохранения РФ	Данные проблемы обусловлены с недостаточностью решения вопросов планирования и оптимизации ресурсного обеспечения оказания медицинских услуг, сокращением расходов на профилактику, диагностику, лечение и реабилитацию пациентов. Также данные проблемы связаны с недостаточным уровнем взаимодействия основных и вспомогательных процессов и эффективных инструментов организации их взаимодействия. Недостаточная обеспеченность ресурсами не позволит оказывать медицинскую помощь населению на соответствующем уровне доступности и качества
Проблемы внедрения инноваций в процессы оказания медицинских услуг	Данные проблемы обусловлены бифуркационной структурой процессов создания инноваций, недостаточным уровнем развития механизмов регулирования внедрения инноваций в сферу медицины

На основании выполненного исследования предложены направления по решению выявленных ключевых проблем:

- создание и совершенствование методов стратегического и оперативного управления в сфере здравоохранения РФ;
- разработка методов оптимизации ресурсного обеспечения процессов оказания медицинских услуг;
- создание механизмов инновационного развития процессов оказания медицинских услуг.

С применением метода анализа иерархии [19] выполнено ранжирование по значимости направлений решения ключевых проблем сферы отечественного здравоохранения. На рис. 2 приведена иерархическая модель выбора наиболее приоритетных направлений решения проблем в сфере отечественного здравоохранения. На данном рисунке показаны значения расчетных весовых коэффициентов значимости в скобках для каждого из разработанных направлений. Индекс согласованности иерархии равен 0,086. В исследовании участвовали эксперты в области управления в сфере отечественного здравоохранения. Расчеты проводились в демоверсии программы СППР Выбор 7.0.0.505.



Рис. 2. Иерархическая модель выбора наиболее значимых направлений решения ключевых проблем в сфере отечественного здравоохранения

На основании выполненных расчетов можно сделать вывод, что наиболее значимым направлением решения ключевых проблем в сфере отечественного здравоохранения является «Создание и совершенствование методов стратегического и оперативного управления» (коэффициент значимости равен 0,471), на втором месте находится «Разработка методов оптимизации ресурсного обеспечения процессов оказания медицинских услуг» (коэффициент значимости равен 0,381), последнее место занимает «Создание механизмов инновационного развития процессов оказания медицинских услуг» (коэффициент значимости равен 0,148).

Таким образом, можно сделать следующие выводы. С целью решения ключевых проблем в сфере отечественного здравоохранения, повышения качества и доступности медицинского обслуживания необходимо разрабатывать методы стратегического и оперативного управления в данной сфере с применением теории сценарирования, опционирования и технологий интеллектуального анализа данных, в комплексе способных решать задачи адаптивного управления в условиях высокой неустойчивости и кризиса [5; 13; 14; 21]. В то же время при разработке методов управления в сфере здравоохранения необходимо применять и методы рефлексивного анализа, поскольку от менталитета и уровня знаний участников основных и вспомогательных процессов зависит эффективность медицинского обслуживания [8; 9].

Но не только от эффективности управления зависят качество и доступность медицинского обслуживания. Ресурсное обеспечение играет значительную роль в реализации процессов оказания медицинской помощи пациентам. Разработку методов оптимизации ресурсного обеспечения процессов рекомендуется строить на применении генетических алгоритмов, интеллектуального анализа данных [12; 13]. Это позволит прогнозировать заболеваемость населения и планировать ресурсы для деятельности медицинских учреждений.

Эффективное управление в сфере отечественного здравоохранения и достаточное обеспечение процессов оказания медицинских услуг позволят повышать уровень инновативности данных процессов, внедрять инновации в деятельность медицинских учреждений. В то же время с учетом современных тенденций актуальным остается вопрос прогнозирования инноваций и безопасного внедрения их в сферу отечественного здравоохранения.

Результаты проведенного исследования могут быть использованы при разработке мероприятий в рамках реализации государственных программ развития отечественного здравоохранения.

Литература

1. Кононов А.В. Диагностика атрофии слизистой оболочки желудка: от математической модели до «диагностической машины» / А.В. Кононов, М.В. Маркелова, С.И. Мозговой, А.Г. Шиманская, В.А. Филимонов // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – № 6(43). – С. 462-464.
2. Резник Л.Б. Возможности использования контактного ультразвукового воздействия в условиях чрескостного остеосинтеза (экспериментальное исследование) / Л.Б. Резник, Г.Г. Дзюба и др. // Гений ортопедии. – 2015. – № 3. – С. 55-59.
3. Игнатъев Ю.Т. Двухэнергетическая компьютерная томография в контроле репаративной регенерации переломов трубчатых костей голени // Ю.Т. Игнатъев, К.Ю. Рожков и др. // Лучевая диагностика и терапия. – 2016. – № 1. – С. 61-68.
4. Вялков А.И. Управление и экономика здравоохранения: учеб. пособие / А.И. Вялков, Б.А. Райзберг, Ю.В. Шиленко. – М.: ГЭОТАР–МЕДИА, 2002. – 328 с.
5. Куликова О.М. Онтологическая модель процессного управления оказанием медицинских услуг в здравоохранении РФ / О.М. Куликова, Г.Д. Боуш // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2016. – № 1(23). – С. 215-220.
6. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.02.2016).
7. Куликова О.М. Анализ эффективности взаимодействия процессов оказания медицинских услуг в сфере здравоохранения РФ // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2016. – № 2(18). – С. 39-44.
8. Филимонов В.А. Организация когнитивной экспертизы в исследовательском комплексе «Ген-Гуру» // Знания – Онтологии – Теории» (ЗОНТ-2011): Матер. Всерос. конф. с междунар. участием 3-5 октября 2011 г., Новосибирск. – Новосибирск: Ин-т математики им. С.Л. Соболева СО РАН, 2011. – Т. 2. – С. 113-116.
9. Филимонов В.А. Картосемиотика на «глобусе» кросс-технологий ситуационного центра // Diskussionsbeiträge zur Kartosemiotik und zur Theorie der Kartographie. Intern. Korrespondenz-Seminar, Band 17. – Dresden 2014. – С. 5-14.

10. Боуш Г.Д. Агентное моделирование процессов кластерообразования в региональных экономических системах // Г.Д. Боуш, О.М. Куликова, И.К. Шелков // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 1. – С. 64-77.
11. Решетников А.В. Процессное управление в здравоохранении // Социология медицины. – 2008. – № 1. – С. 3-13.
12. Куликова О.М. Процессный менеджмент: синтез управленческих решений с применением методов эконометрики и теории опционов // Математические структуры и моделирование. – 2014. – № 3(31). – С. 109-120.
13. Куликова О. М. Сценарное стратегическое планирование: математическая постановка задачи и алгоритм построения // Математические структуры и моделирование. – 2014. – № 4(32). – С. 73-76.
14. Куликова О.М. Имитационное моделирование деятельности медицинских учреждений на примере Омска / О.М. Куликова, Н.В. Овсянников, В.А. Ляпин // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2014. – № 4(18). – С. 219-225.
15. Вялков А.И. Потребности и возможности общественного здоровья / А.И. Вялков, Л.Е. Сырцова / Российская академия медицинских наук // Бюллетень Национального научно-исследовательского университета общественного здоровья. – 2005. – № 4. – С. 41-45.
16. Тайгибова Т.Т. Стратегическое планирование развития качества управления учреждениями сферы услуг: методический подход к управлению качеством медицинских услуг // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 356-360.
17. Василенко Н.В. Оценка эффективности ресурсного обеспечения медицинских услуг / Н.В. Василенко, И.В. Венгерова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2012. – № 8. – С. 152-153.
18. Берникова Е.Ф. Инновационное развитие здравоохранения // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 11. – С. 300-305.
19. Саати Т. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
20. Бухвалов А.В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 3-32.
21. Казаковцев В.П. Стратегическое управление и разработка инвестиционных проектов в системе здравоохранения / В.П. Казаковцев, О.М. Куликова, Н.В. Овсянников // Российская оториноларингология. – 2014. – № 2(69). – С. 39-43.

Калинушкина Валерия Андреевна

kalinushkina.v.a@ya.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

УДК 657.1

**О РЕФОРМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ****Аннотации**

Самые основные требования к бухгалтерскому учету устанавливает закон о бухгалтерском учете. Эти требования уточняются в нормативных актах, которыми являются федеральные и отраслевые стандарты бухгалтерского учета. Они вводятся Минфином России, который является федеральным органом исполнительной власти.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, федеральный закон о бухгалтерском учете, Международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, Министерство финансов Российской Федерации, российские положения о бухгалтерском учете.

Kalinushkina Valeriya

kalinushkina.v.a@ya.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises and industries

ABOUT ACCOUNTING REFORM IN THE RUSSIAN FEDERATION**Abstract**

The most basic requirements for accounting sets the accounting act. These requirements are specified in the regulations, which are Federal and industry accounting standards. They are introduced to the Ministry of Finance, which is a Federal body of Executive power.

Keywords

Accounting, Federal accounting law, international financial reporting standards, IFRS, the Ministry of Finance of the Russian Federation, Russian regulations on accounting.

Закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» вступил в силу 1 января 2013 г. В то же время утратил силу закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Подзаконные акты к закону 129-ФЗ – положения по бухгалтерскому учету, или ПБУ, которые используются для составления финансовой отчетности и ведения бухгалтерского учета до момента утверждения федеральных стандартов бухгалтерского учета, относящихся к новому закону. Следовательно, избежать сравнений действующего, нового, закона со старым законом, утратившим силу, невозможно.

Бухгалтерский учет способствует формированию информации о специальных объектах, которые перечислены в 402-ФЗ в ст. 5. Субъектами указываются лица, на которые его действие распространяется и которые перечислены в ст. 2 данного закона. А в процессе экономической деятельности субъектов бухгалтерского учета возникают его объекты.

Основываясь на информации об объектах, субъекты бухгалтерского учета составляют свою финансовую отчетность. Так как в законе 402-ФЗ существует понятие «бухгалтерская (финансовая) отчетность», то термины «финансовая отчетность» и «бухгалтерская отчетность» в последующем можно считать синонимами.

Рассмотрим основные различия старого и нового закона о бухгалтерском учете.

1. Новая терминология и сфера действия

Новым законом № 402-ФЗ о бухгалтерском учете введено несколько новых понятий. К примеру:

- стандарт бухгалтерского учета. Является такого рода документом, который устанавливает самые необходимые требования и возможные допустимые методы ведения бухгалтерского учета;

- международный стандарт. Является такого рода стандартом, который применяется в международном торговом обороте и является обычаем независимо от конкретного названия такого стандарта. В то же время МСФО введены на территории официально (согласно приказу Минфина РФ от 25.11.2011 г. № 160н). Их применение предусматривается законом от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;

- факт хозяйственной жизни. Сюда относят сделку или операцию, которые могут повлиять или влияют на финансовое положение субъекта экономики или на его финансовый результат;

- отчетный период – такой период времени, за который предоставляется финансовая отчетность хозяйствующего субъекта;

– учетная политика. Представляет собой совокупность методов осуществления ведения бухгалтерского учета субъектом экономики.

Новым ФЗ № 402-ФЗ внесены определенного рода изменения и уточнения в некоторые понятия, которые были и раньше в бухгалтерском учете. Представим их [8]:

– руководитель субъекта экономики – представляет собой лицо, которое выступает в качестве единоличного исполнительного органа субъекта, или же лицо, которое несет определенного рода ответственность за весь процесс ведения дел субъекта, или же управляющий, который выполняет функции единоличного органа исполнительного характера. В прежнем ФЗ № 129-ФЗ руководителем компании являлся руководитель ее исполнительного органа или лицо, которое ответственно за осуществление ведения дел компании;

– план счетов бухгалтерского учета – сегодня представляет собой список счетов бухгалтерского учета систематизированного характера. В прежнем ФЗ № 129-ФЗ говорилось о списке синтетических счетов;

– бухгалтерская отчетность – представляет собой сведения о финансовом положении субъекта экономики на отчетный период, финансовом результате его функционирования и движении денежных средств, которые систематизируются согласно требованиям нового закона ФЗ № 402-ФЗ. В ФЗ № 129-ФЗ обычно под бухгалтерской отчетностью понимали систему сведений единого характера об имущественном и финансовом положении компании и о результатах ведения ее хозяйственной деятельности, которая составляется на основе сведения бухгалтерского учета по определенным формам;

– объекты бухгалтерского учета, в которые сейчас включают определенные факты хозяйственной жизни, активы и обязательства компании, источники финансового обеспечения ее деятельности, доходы и расходы ее, иного рода объекты, если это определено согласно федеральным стандартам. Несколько раньше в данное понятие включались только имущество компании, ее обязательства и операции хозяйственной деятельности, которые осуществлялись в процессе данного рода деятельности.

Согласно ФЗ № 402-ФЗ, бухгалтерский учет имеет право вести:

– главный бухгалтер или иного рода должностное лицо субъекта экономики;

– согласно договору об оказании услуг по осуществлению процедуры ведения бухгалтерского учета в компании.

Согласно правилам нового ФЗ 2011 г., ведение бухгалтерского учета личным образом может осуществляться только руководителем субъекта сферы ведения малого и среднего бизнеса.

Необходимо обратить внимание на то, что новым ФЗ предъявляются особого рода требования к лицам, которые осуществляют ведение бухгалтерского учета в публичных акционерных обществах, страховых компаниях, пенсионных фондах негосударственной формы собственности, акционерных фондах инвестиционного характера, управляющих компаниях ПИФов, а также в иного рода субъектах экономики, ценные бумаги которых являются допущенными к обращению на данном рынке ценных бумаг. Вместе с тем новые требования данного закона касаются лиц, которые ведут бухгалтерский учет в органах управления государственными и государственными территориальными внебюджетными фондами. В связи с этим главный бухгалтер (либо иного рода должностное лицо) в вышеуказанных компаниях должен:

- иметь высшее профессиональное образование;
- иметь стаж работы, который прямым образом связан с ведением бухгалтерского учета (не менее трех лет из пяти календарных лет), а в том случае, если у данного должностного лица не имеется высшего образования профессионального характера, то стаж работы должен быть не меньше 5 лет из семи лет последнего периода времени;
- иметь судимость, в частности, иметь непогашенную судимость за определенного рода преступления в сфере экономики.

Федеральным законом № 402-ФЗ, согласно федеральному законодательству, не исключаются возможности предъявления иного рода требований к главным бухгалтерам.

Необходимо заметить, что представленные выше важнейшие требования будут предъявлены только к тем лицам, которые назначаются на должность главного бухгалтера (либо иного рода должностным лицам, на которых возлагается ведение бухгалтерского учета) в представленных выше компаниях после вступления в законную силу ФЗ № 402-ФЗ, это временной период после 1 января 2013 г.

Необходимо обратить особого рода внимание на то, что представленные требования невозможно обойти даже путем заключения гражданско-правового договора на осуществление бухгалтерского обслуживания. Если данного рода документ будет подписан с компанией, то хотя бы один ее сотрудник должен соответствовать всем требованиям, которые предусмотрены ФЗ № 402-ФЗ.

2. Объекты и субъекты бухучета

Законом 402-ФЗ введен новый перечень объектов бухгалтерского учета, при этом он достаточно открытый.

Факты хозяйственной жизни представляют собой, по сути, хозяйственные операции. В качестве нового объекта явно выступает «актив». В прежнем законе 129-ФЗ данного рода термин не применялся, он широко использовался в соответствующих подзаконных актах (ПБУ и др.). Однако его общей характеристики можно не увидеть ни в одном нормативном документе. Но при этом активом именуется совокупность показателей бухгалтерского баланса, среди них можно увидеть «прочие активы» (внеоборотные и оборотные). Следовательно, исчерпывающий состав активов не определен.

Определение активов есть в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (была одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России, Президентским советом ИПБ РФ 29 декабря 1997 г.). Хотя Концепция не выступает в качестве нормативного документа, она предназначена для принятия решений по вопросам, которые еще не урегулированы нормативными актами.

Согласно Концепции, активами следует считать хозяйственные средства, контроль над которыми субъект экономики получил в итоге свершившихся фактов ведения его хозяйственной деятельности и которые должны в будущем приносить ему выгоды экономического характера.

Будущие экономические выгоды представляют собой потенциальную возможность для активов прямо или косвенно способствовать притоку финансов в организацию. Актив может принести в будущем экономические выгоды в том случае, если он:

- использован отдельно или в комплексе с другим активом в процессе производства продукции для продажи;
- может быть обменян на другой актив;
- использован для погашения обязательств;
- поделен между акционерами или собственниками предприятия.

Существенными критериями отнесения к активам не являются материально-вещественная форма и юридические условия использования актива.

Как мы видим, главные условия признания актива:

- возможность контроля над ним;
- способность породить приток денежных средств.

Между тем в специальном значении нужно понимать и обязательства. Дело в том, что не все обязательства гражданско-правового характера должны быть отражены в бухгалтерском балансе компании. В качестве такого рода примера может выступать обязательство воздержания от определенного рода действия (п. 1 ст. 307 ГК РФ). В связи с этим нужно ориентироваться на такое определение обязательства, которое содержится как раз в Концепции, а именно: обязательством следует считать имеющуюся на отчетный период времени задолженность субъекта, которая выступает в качестве следствия свершившихся проектов ведения его хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны приводить к оттоку активов. Обязательство может возникнуть в результате действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота.

В целом обязательства влекут отток денежных средств, т.е. создают эффект, противоположный действию активов.

Источником финансирования деятельности коммерческой организации нужно считать ее капитал. Он определяется как разность активов и обязательств. Капитал характеризует финансовое положение организации.

Что касается определений доходов и расходов, то они приведены в соответствующих ПБУ (п. 2 ПБУ 9/99 «Доходы организации», п. 2 ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Активы, обязательства и источники финансового обеспечения деятельности являются элементами бухгалтерского баланса. Доходы и расходы являются элементами отчета о финансовых результатах. Денежные потоки являются элементами четвертой формы бухгалтерской отчетности – отчета о движении денежных средств [3].

Федеральным законом № 402-ФЗ введено совершенно новое понятие – экономические субъекты, к ним относят отечественные компании, индивидуальных предпринимателей, адвокатов, нотариусов, филиалы, представительства и иного рода подразделения структурного характера иностранных компаний, международные компании, простые товарищества как организационно-правовую форму.

Все представленные выше субъекты несут обязанность ведения бухгалтерского учета непрерывным образом от даты осуществления регистрации в государственных органах и до даты их реорганизации или до момента ликвидации, т.е. прекращения осуществления данного рода деятельности.

При этом необходимым является уточнение того, что под отечественными компаниями новым ФЗ понимаются следующие:

- компании всех видов деятельности как коммерческой сферы, так и некоммерческой;
- органы государства и органы местного самоуправления;
- органы управления государственными и государственными территориальными внебюджетными фондами;
- Банк России.

Следовательно, новым ФЗ не сделано исключений ни для кого, и сегодня бухгалтерский учет должны применять:

- если ведется бюджетный учет активов и обязательств Российской Федерации, ее субъектов, муниципалитетов и если составляется бюджетная отчетность;
- экономические субъекты, которые применяют УСН;
- компании, которые являются участниками проекта «Сколково», вне зависимости от объема их выручки за год;
- индивидуальные предприниматели, адвокаты, которые учредили кабинеты адвокатов, нотариусы и иного рода лица, которые осуществляют частную практику. Не осуществлять ведение бухгалтерского учета они могут только тогда, когда ими ведется учет доходов и (или) расходов или иного рода объектов налогообложения, согласно правилами, которые предусмотрены НК РФ;
- филиалы или любого рода подразделения компаний структурного характера, которые созданы согласно действующему законодательству других стран. Ими также может не осуществляться ведение бухгалтерского учета тогда, если они ведут учет доходов и расходов, а также иного рода объектов налогообложения согласно налоговому законодательству России.

3. Принципы регулирования бухгалтерского учета

Статьей 20 ФЗ № 402-ФЗ закрепляются важнейшие принципы регулирования бухгалтерского учета в России. К ним относят:

- стандарты федерального и отраслевого уровня, которые должны находиться в соответствии с потребностями их пользователей;
- для организаций некоммерческой сферы и субъектов малого бизнеса должны быть предусмотрены способы ведения бухгалтерского учета упрощенного характера;
- федеральные и отраслевые стандарты нужно разрабатывать на основе стандартов международного уровня;
- с целью использования стандартов федерального и отраслевого уровня должны создаваться условия применения единообразного характера;

– не должны быть совмещены полномочия по утверждению стандартов федерального уровня и контролю государства в сфере ведения бухгалтерского учета.

Новым ФЗ № 402-ФЗ на главных бухгалтеров компаний не возлагается определенного рода ответственность ни за образование учетной политики, ни за осуществление ведения бухгалтерского учета, ни за своевременность предоставления бухгалтерской отчетности полного и достоверного характера.

В случае появления вопросов спорного характера между руководителем компании и ее главным бухгалтером последний показывает (либо не показывает) в бухгалтерских регистрах первичный документ спорного характера только на основе распоряжения руководителя в письменном виде.

Аналогичным образом в бухгалтерской отчетности показывают объекты бухгалтерского учета спорного характера.

В связи с этим принцип разрешения определенного рода разногласий остался практически прежним, только сейчас на основе письменного распоряжения руководителя можно как отражать документы или объекты спорного характера, так и не отражать.

4. Внутренний контроль и стандарты бухгалтерского учета

Новым ФЗ № 402-ФЗ было представлено новое понятие осуществления внутреннего контроля. В ст. 2 данного закона сказано, что осуществлять внутренний контроль фактов совершения хозяйственной жизни необходимо в каждом экономическом субъекте. А компании, которые подлежат аудиту обязательного характера, должны организовать и проводить внутренний контроль осуществления ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

Следовательно, с 1 января 2013 г. в компаниях должны быть созданы отделы либо введены должностные лица, которыми будут выполняться функции так называемых внутренних контролеров. Данного рода правило не касается субъектов сферы малого и среднего бизнеса, где руководителем компании возложено осуществление ведения бухгалтерского учета непосредственным образом на себя.

Рассмотрим, что же представляют собой стандарты бухгалтерского учета.

Стандарт является документом, который обязателен для использования, в представляемом случае – каждым субъектом экономики.

Согласно ФЗ № 402-ФЗ, стандарты ведения бухгалтерского учета делят на международные, федеральные, отраслевые, стандарты экономического субъекта.

1. К международным стандартам обычно относят стандарты бухгалтерского учета, использование которых выступает в качестве обычая ведения делового оборота на международном уровне. Следует назвать следующие:

- Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS);
- Общепринятые принципы бухгалтерского учета США (Generally Accepted Accounting Principles, US GAAP);
- Общепринятые принципы бухгалтерского учета Великобритании (UK GAAP).

Представленные стандарты субъекты экономики могут применять при осуществлении разработки способа осуществления ведения бухгалтерского учета с целью установления собственной учетной политики, если в нормативных актах РФ определенного рода вопросы не были урегулированы [4].

2. Федеральными стандартами определяются:

- установление и основные признаки объектов бухгалтерского учета, порядок проведения их классификации, условия их принятия к бухгалтерскому учету и списания из него;
- способы осуществления денежного измерения объектов бухгалтерского учета, которые являются допустимыми;
- порядок проведения перерасчета стоимости объектов учета в российскую валюту для целей ведения бухгалтерского учета, если их выражение было в валюте других стран;
- важнейшие требования к ведению учетной политики, к примеру, к условиям изменения учетной политики, проведения инвентаризации активов и обязательств компании, документации бухгалтерского учета и документообороту в нем, основным видам электронных подписей;
- план счетов бухгалтерского учета и порядок его использования (помимо кредитных организаций);
- состав, содержание и порядок образования информационных сведений, которые раскрываются в бухгалтерской (финансовой) отчетности, к примеру, образцы форм такого рода отчетности, состав важнейших приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, а также состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств;

– те условия, при которых бухгалтерская (финансовая) отчетность в компании показывает представление достоверного характера о финансовом положении субъекта экономики на отчетную дату, результатах его функционирования и движении денежных средств;

– состав важнейшей первой и последней бухгалтерской отчетности при проведении реорганизации компании, порядок составления такого рода отчетности и денежного измерения представленных там объектов;

– способ осуществления ведения бухгалтерского учета упрощенного характера, в том числе и упрощенная бухгалтерская отчетность для субъектов сферы малого бизнеса;

– стандарты федерального уровня могут определять требования к бухгалтерскому учету дополнительного характера компаний бюджетной сферы деятельности или тех, которые ведут некоторые виды экономической деятельности.

Стандарты федерального уровня не должны вступать в противоречие с ФЗ № 402-ФЗ. До того момента, как данного рода вид стандартов будет разработан и вступит в законную силу, субъекты экономики должны использовать Правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, утвержденные Минфином России до 2013 г.

3. Стандарты отраслевого уровня

Пунктом 5 ст. 21 ФЗ № 402-ФЗ определяется, что стандарты отраслевого уровня устанавливают важнейшие особенности использования стандартов федерального уровня в условиях ведения компаниями отдельно взятых видов экономической деятельности. Данного рода вид стандартов не должен вступать в противоречие со стандартами федерального уровня и ФЗ № 402-ФЗ. Вместе с тем, как и в случае со стандартами федерального уровня, пока не будут действовать отраслевые, следует использовать Правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, которые утверждены Минфином России до 2013 г.

4. Стандарты определенного субъекта экономики

Разработка и использование данного вида стандартов является правом, а не обязанностью субъекта экономики.

Если компания решает, что стандарты являются ей необходимыми, то изначально ею должен быть разработан Порядок их разработки, утверждения, изменения и отмены. Далее уже нужно приступать к созданию непосредственным образом самих стандартов.

Если в компании были разработаны и используются стандарты ведения бухгалтерского учета, то они являются обязательными для всех ее подразде-

лений, а также филиалов и представительств. Если у компании существуют дочерние общества, то целесообразной является разработка общих стандартов бухгалтерского учета как отдельно для них, так и для головной компании.

Все стандарты ведения бухгалтерского учета субъекта экономики не должны вступать в противоречие с ФЗ № 402-ФЗ, а также со стандартами федерального и отраслевого уровня.

5. Сфера бухгалтерских документов и учетная политика

Термин «учетная политика», по ФЗ № 402-ФЗ, является совокупностью способов осуществления ведения бухгалтерского учета субъектом экономики (п. 1 ст. 8 ФЗ № 402-ФЗ). Необходимо заметить, что принципы основополагающего характера применения и изменения учетной политики с целью ведения бухгалтерского учета – прежние. Однако новым законом устанавливаются важнейшие правила для образования данного документа:

- учетную политику должны самостоятельно формировать экономические субъекты на основе существующего законодательства, стандартов бухгалтерского учета федерального и отраслевого уровня;

- при образовании учетной политики касаясь конкретного объекта бухгалтерского учета способ ведения такого рода учета нужно выбирать из тех способов, которые были допущены в стандартах федерального уровня;

- если для определенного объекта способ осуществления ведения бухгалтерского учета в компании стандартами федерального уровня не определен, то субъект экономики вправе разрабатывать его самостоятельно, на основе норм существующего законодательства, стандартов федерального и отраслевого уровня.

Вместе с тем новым ФЗ № 402-ФЗ устанавливается, что руководитель субъекта экономики должен утверждать приложения обязательного характера к учетной политике для целей ведения бухгалтерского учета:

- рабочий план счетов по бухгалтерскому учету в компании;
- формы первичной учетной документации, регистров ведения бухгалтерского учета и документации внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок осуществления инвентаризации в компаниях их активов и обязательств;
- правила ведения документооборота и технологию обработки учетных информационных сведений;
- порядок проведения контроля за ведением хозяйственных операций;

– иного рода документацию, которая является необходимой определенному субъекту экономики с целью организации бухгалтерского учета.

Новым ФЗ № 402-ФЗ внесены изменения значительного характера в правила, которые связаны с оформлением и использованием такого рода документов:

1) Первичные документы

Данного рода документами фиксируется каждый отдельный факт хозяйственной жизни субъекта экономики. С того момента, когда вступил в силу новый закон о бухгалтерском учете, формы первичной документации будет разрабатывать то лицо, на которое возлагается осуществление ведения бухгалтерского учета, и утверждать руководитель субъекта экономики. При этом формы унифицированного характера использовать не обязательно, но компания может взять их в качестве основы при осуществлении разработки собственных форм первичной документации.

Вместе с тем необходимо заметить, что в новом ФЗ № 402-ФЗ не содержатся правила о лицах, которые обязаны подписывать первичную документацию. При этом реквизиты обязательного характера остались прежними.

2) Регистры бухгалтерского учета

Так же, как и первичная документация, регистры бухгалтерского учета должны разрабатываться лицом, на которое возлагается осуществление ведения бухгалтерского учета, и утверждаться руководителем субъекта экономики. В качестве единственного правила выступает необходимость соблюдения правил п. 4 ст. 10 ФЗ № 402-ФЗ, которым устанавливаются реквизиты обязательного характера для регистров бухгалтерского учета.

Вместе с тем необходимо отметить, что само содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности теперь не коммерческая тайна (п. 4 ст. 10 ФЗ № 402-ФЗ).

Новым законом о бухгалтерском учете более четко регламентирован сам процесс внесения разного рода изменений в бухгалтерскую документацию. Согласно ему, в первичной учетной документации допускаются определенного рода исправления, если ничто другое не предусмотрено сегодняшним федеральным законодательством в сфере осуществления бухгалтерского учета (п. 7 ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ).

В регистры бухгалтерского учета исправления могут быть внесены только в том случае, если получено разрешение лица, которое ответственно за ведение такого рода регистра (п. 8 ст. 10 ФЗ № 402-ФЗ).

В исправлениях в первичной документации и регистрах бухгалтерского учета должны содержаться:

- дата внесенного исправления;
- подписи и ФИО лиц, которыми был составлен первичный документ, или лица, которое является ответственным за ведение регистра бухгалтерского учета.

Вместе с тем необходимо заметить, что в ФЗ № 402-ФЗ не предусматривается запрета на внесение исправлений в банковскую и кассовую документацию.

Если по какого-либо рода причинам первичная учетная документация или регистры бухгалтерского учета (включая и те, что в электронном виде) будут изъяты, то в документы бухгалтерского учета должны включаться их копии (п. 8 ст. 9, п. 9 ст. 10 ФЗ № 402-ФЗ).

Литература

1. Игнатюк Н.А. Основы публичного экономического права России: учебное пособие. – М.: Юстицинформ, 2014.

2. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 640 с.

3. Морозова Ж.А. Международные стандарты финансовой отчетности. – М., 2007.

4. Ритер М. Новый закон о бухгалтерском учете // Бухгалтерская газета. – 2012. – № 13.

5. Какие компании в 2015 году должны перейти на МСФО // Audit-it.ru. Новости. Новости МСФО [Электронный ресурс] / Электрон. текстовые дан. 16 февраля 2015 г. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/msfo/810640.html> (дата обращения 16.03. 2016).

6. Общие требования к бухгалтерскому учету. Глава 2. Общие требования к бухгалтерскому учету // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] / Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/2/#friends#ixzz3sQhZjUYD> (дата обращения 22.02.2016).

7. Общие требования к бухгалтерскому учету. Глава 2. Общие требования к бухгалтерскому учету // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/2/> (дата обращения 22.02.2016).

8. Пятов М.Л. Новый закон «О бухгалтерском учете»: система регулирующих практику документов // Интернет-ресурс для бухгалтеров БУХ.1С [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/15024/>(дата обращения 22.02.2016).

9. МСФО 2015: кто обязан перейти на международные финансовые стандарты? // Финансовая академия [Электронный ресурс] / Электрон. текстовые дан. 24.12.2014. – Режим доступа: <http://finacademy.net/materials/article/msfo-2015-kto-obyazan-perejti> (дата обращения 22.02.2016).

Литвиненко Валентина Владимировна

valentina_1_07@mail.ru,

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

аспирант, научный руководитель Н.Н. Погостинская,

доктор экономических наук, профессор, кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей МБИ

УДК 338.4

**ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА
СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА (СПГ) В КАЧЕСТВЕ
ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация

Проанализированы основные вызовы и факторы, препятствующие развитию газовой отрасли России, выявлены факторы стратегической приоритетности развития внутреннего рынка СПГ в качестве газомоторного топлива.

Ключевые слова

Газовая отрасль, углеводородное сырье, газомоторное топливо, сжиженный природный газ.

Litvinenko Valentina

valentina_1_07@mail.ru,

Russia, Saint-Petersburg,

International banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Graduate student, scientific supervisor N.N. Pogodinskaya, Ph. D., Professor, Department of MBI EPPO

**KEY FACTORS OF RUSSIAN LNG VEHICLE
MARKET DEVELOPMENT**

Abstract

The paper analyzes the current state of the gas industry, evaluates the potential of innovative development, and highlights the factors identified strategic priority development of domestic LNG vehicle market.

Keywords

Gas industry, the hydrocarbon feed, gas fuel, liquefied natural gas.

Российская Федерация богата сырьевыми топливно-энергетическими ресурсами и является крупнейшей страной по запасам природного газа в мире (17–25% мировых запасов, по оценкам ОПЕК и British Petroleum) [1; 2].

В настоящее время Россия является крупнейшим в мире экспортером природного газа (далее – ПГ) – около 20–25% мирового объема экспорта [3]. Вместе с тем в период 2012–2015 гг. обозначился ряд проблем газовой отрасли России, требующих неотлагательного решения, в том числе – необходимость модернизации и развития внутреннего рынка природного газа.

В 2012 г. в России наблюдалось снижение объемов экспорта природного газа. По данным Федеральной таможенной службы (далее – ФТС), экспорт ПГ из России по итогам 2012 г. сократился на 5,8% по сравнению с 2011 г. – с 189,7 до 178,7 млрд м³ [4; 5].

Основной причиной снижения объемов экспорта в 2012 – начале 2013 г. было сокращение спроса на природный газ на основном (европейском) экспортном рынке России при низкой степени маневренности и невозможности достаточно быстро переориентировать экспортные поставки на прочие региональные рынки, в том числе рынки стран Азии и Тихоокеанского бассейна.

Эксперты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования по итогам первого квартала 2013 г. предрекали среднесрочный характер тенденции к снижению экспортных показателей, выделяя ряд факторов, имеющих негативное влияние на конъюнктуру мирового рынка природного газа, в том числе:

- низкие темпы роста экономики стран Европы;
- усиление политики европейских стран в части диверсификации энергоисточников;

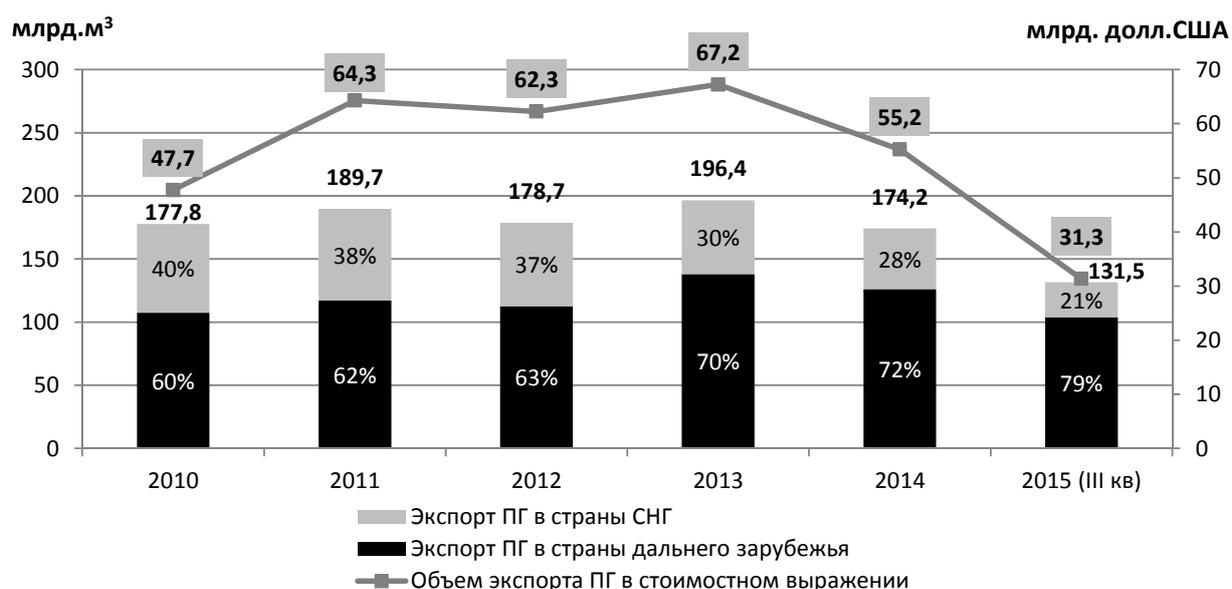


Рис. 1. Динамика экспорта российского природного газа, 2010–2015 гг. (III кв.)

– незначительная доля России на растущем рынке сжиженного природного газа (СПГ) и пр. [6].

Динамику экспорта ПГ из Российской Федерации в 2010–2015 гг. (III кв.) иллюстрирует рис. 1 [4; 5].

События 2014–2015 гг. на мировых рынках энергетических ресурсов способствовали продолжению негативных тенденций развития рынка природного газа и газовой отрасли Российской Федерации в целом. Падение цен на газ привело к сокращению экспорта российского ПГ в страны дальнего зарубежья и СНГ (как в физическом, так и стоимостном измерении).

В 2014 г. экспорт природного газа сократился на 11,3% по сравнению с 2013 г. – с 196,4 до 174,2 млрд м³. В стоимостном выражении сокращение экспорта в 2014 г. составило 17,9%.

По итогам трех кварталов 2015 г. сокращение экспорта ПГ в физическом выражении составило 3% (к аналогичному периоду 2014 г.), в то время как доходы от экспорта газа сократились почти на 30%.

Помимо сокращения совокупных объемов, в анализируемом периоде также наблюдалось изменение структуры экспорта природного газа стран-импортеров. Доля стран СНГ сократилась с 40% в 2010 г. до 30 и 28% в 2013 и 2014 гг., соответственно, за счет прироста доли стран дальнего зарубежья [4; 5].

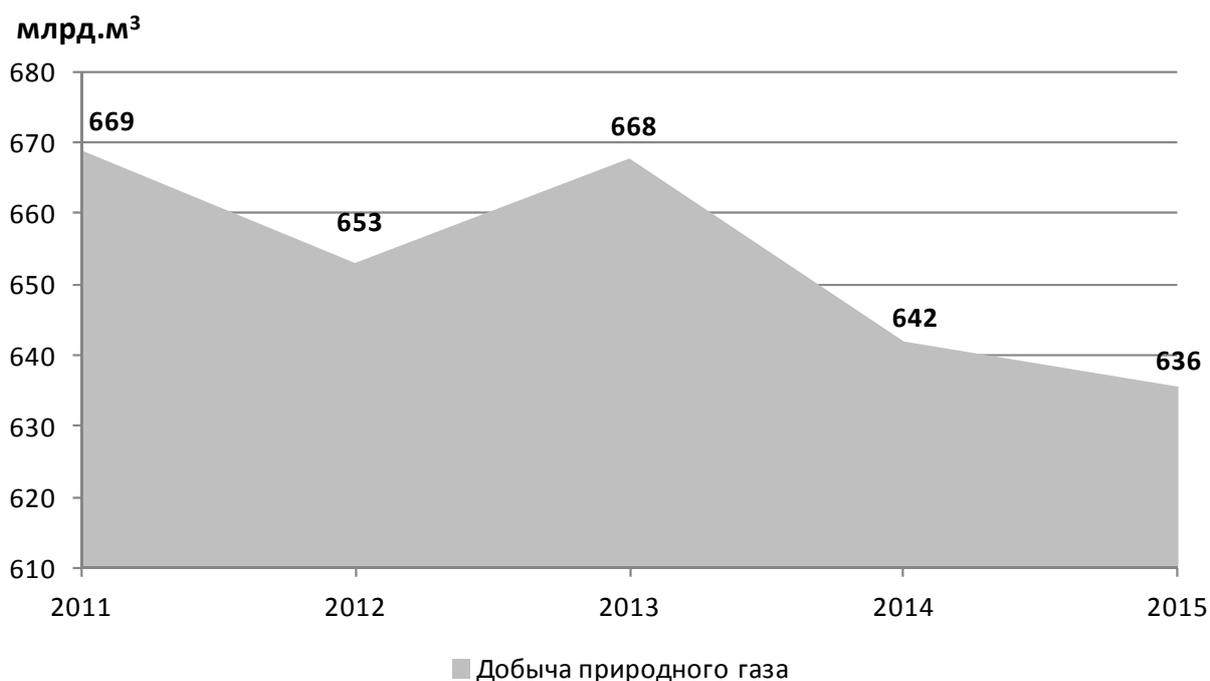


Рис. 2. Динамика добычи российского природного газа, 2011–2015 гг.

С 2013 г. наблюдалось резкое сокращение добычи природного газа (рис. 2), обусловленное изменением конъюнктуры рынка и снижением инвестиций в разработку новых месторождений. В период 2013–2015 гг. сокращение добычи ПГ в России составило около 4,8% – с 668 до 636 млрд м³ [7; 8]. Снижение объемов экспорта российского ПГ обуславливает формирование избытка мощностей по добыче и транспортировке газа в Российской Федерации.

В сложившейся ситуации высокую актуальность приобретает вопрос развития внутреннего рынка газа.

По итогам анализа текущей геополитической ситуации и конъюнктуры мировых энергетических рынков, Институтом энергетических исследований Российской академии наук (ИНЭИ РАН) были выявлены ключевые вызовы и проблемы развития российской газовой отрасли, представленные в таблице [9].

Ключевые факторы, препятствующие развитию газовой отрасли РФ

Вызовы (влияние внешней среды)	Проблемы (внутригосударственные)
Глобализация мирового рынка энергетики, усиление конкуренции с появлением альтернативных источников энергии (сланцевый газ, СПГ, возобновляемые источники энергии)	Отсутствие потенциала роста объемов продаж ПГ на внутреннем рынке страны (без изменения структуры топливно-энергетического комплекса, стимулирования расширения перечня групп потребителей и т.п.)
Изменение географии рынков сбыта. Повышение спроса на российский ПГ со стороны стран Азиатско-Тихоокеанского региона	Неудовлетворительное техническое состояние ключевых объектов инфраструктуры
Ограничение свободы действий на мировом рынке энергоресурсов по причине введения санкций ряда стран против российского топливно-энергетического комплекса	Низкий уровень развития технологий, применяемых в отрасли. Высокая степень негативного влияния топливно-энергетического комплекса на окружающую среду
Существенное снижение уровня мировых цен на углеводороды, неопределенность их динамики в среднесрочной перспективе	Низкий уровень привлекательности для инвесторов (в силу недостаточных механизмов конкуренции, отсутствия качественной системы регулирования рынка и т.п.)

В целях осуществления структурной трансформации энергетического сектора Российской Федерации и перевода его на качественно новый уровень, отвечающий требованиям социально-экономического развития страны, в 2015 г. была принята Энергетическая стратегия России до 2035 г. Также на утверждении находится корректировка Генеральной схемы развития газовой отрасли (продлонгация срока действия с 2030 до 2035 г.) [9].

Наиболее перспективными направлениями, определенными Правительством РФ (на федеральном уровне), а также крупнейшими производителями

газа и Некоммерческим партнерством «Российское газовое общество», в настоящее время являются:

- стимулирование потребления ПГ внутренними потребителями;
- модернизация газовой инфраструктуры;
- обеспечение доступа новых участников на газовый рынок (в том числе путем устранения барьеров экономического, технологического и инфраструктурного характера);
- обеспечение прозрачности и экономической обоснованности механизма ценообразования природного газа;
- усовершенствование механизмов мониторинга и анализа конъюнктуры рынка ПГ и энергетического рынка в целом.

Возможные направления развития внутреннего рынка в части расширения перечня потенциальных потребителей природного газа иллюстрирует рис. 3 [9].

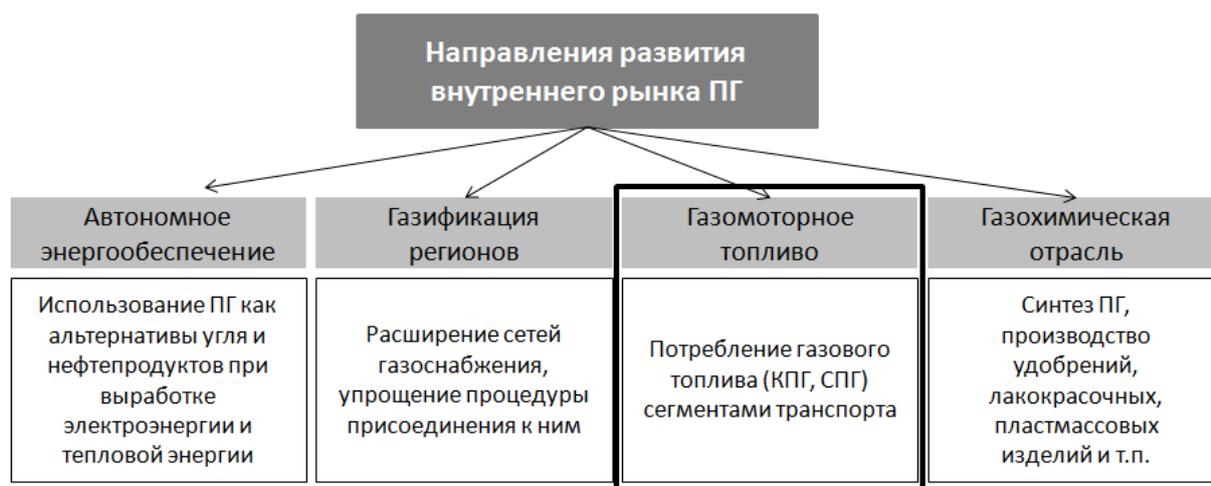


Рис. 3. Потенциальные направления развития внутреннего рынка ПГ

Одним из перспективных направлений является развитие рынка газомоторного топлива. По данным Международного энергетического агентства (International Energy Agency), по итогам 2013 г. доля транспортного сектора РФ в структуре совокупного энергопотребления страны (в пересчете на тонны нефтяного эквивалента – т.н.э.) составляла 22% [10] (рис. 4).

Согласно классификации МЧС, природный газ относится к самому безопасному классу горючих веществ. На сегодняшний день ПГ является наиболее экономичным и экологически безопасным топливом. Стоимость 1 м³ газа для транспорта в среднем по России составляет 12 руб. Разработчики двигателей постоянно совершенствуют параметры впускаемой продукции в части

снижения удельного потребления топлива. При этом двигатель транспортного средства, потребляющего природный газ в качестве моторного топлива, соответствует высоким стандартам Евро-5 и Евро-6 [11].

В качестве моторного топлива природный газ используется в компримированном (КПГ) и сжиженном (СПГ) виде.

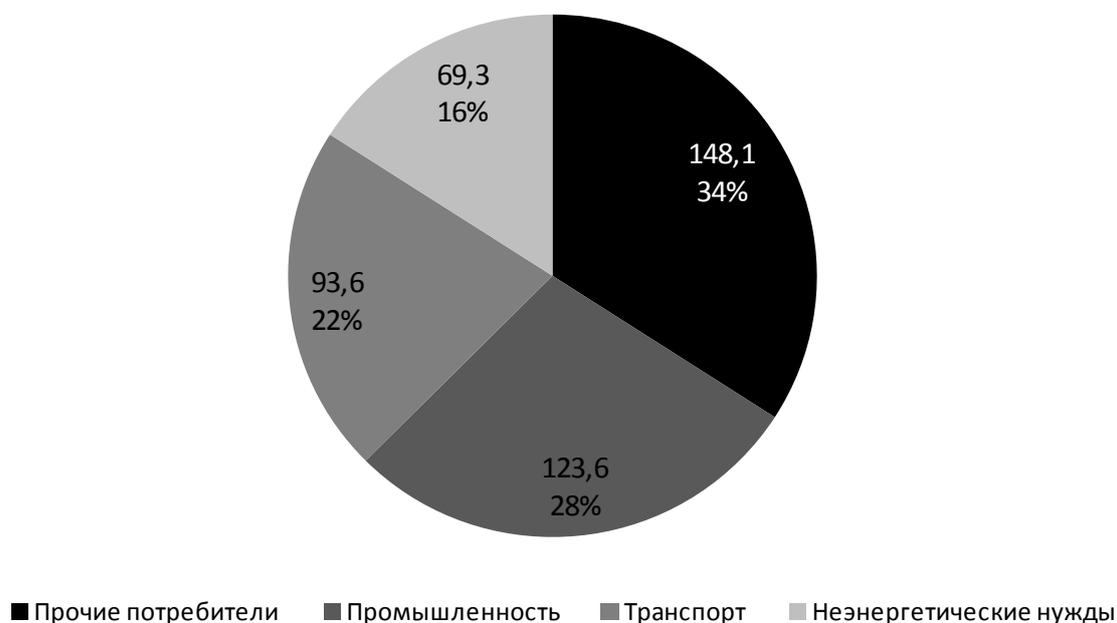


Рис. 4. Структура энергопотребления РФ в разрезе групп потребителей в 2013 г., млн т.н.э.

С учетом технических параметров транспортных средств, а также технико-экономических особенностей эксплуатации целевыми сегментами рынка, потребляющими КПГ, является пассажирский, легкий грузовой, легковой транспорт и коммунальная техника, СПГ – магистральный автомобильный, железнодорожный, водный транспорт, карьерная и сельскохозяйственная техника.

В настоящее время мировой уровень проникновения газомоторного топлива (КПГ и СПГ) в сегменте наземного транспорта составляет примерно 2%. Использование СПГ находится на начальном этапе развития. Объем спроса на сжиженный природный газ, потребляемый в виде моторного топлива, минимален и зачастую не отображается в отчетах статистических служб большинства европейских и азиатских стран [12].

В России по состоянию на начало 2016 г. эксплуатировалось 270 ед. АГНКС (автомобильные газонаполнительные компрессорные станции – заправки КПГ), в том числе 213 ед. (~80%) Группы Газпром. В период 2010–

2015 г. объем реализации КПГ с АГНКС Группы Газпром увеличился на 25,5% и по итогам 2015 г. составил 433 млн м³ (рис. 5) [11].

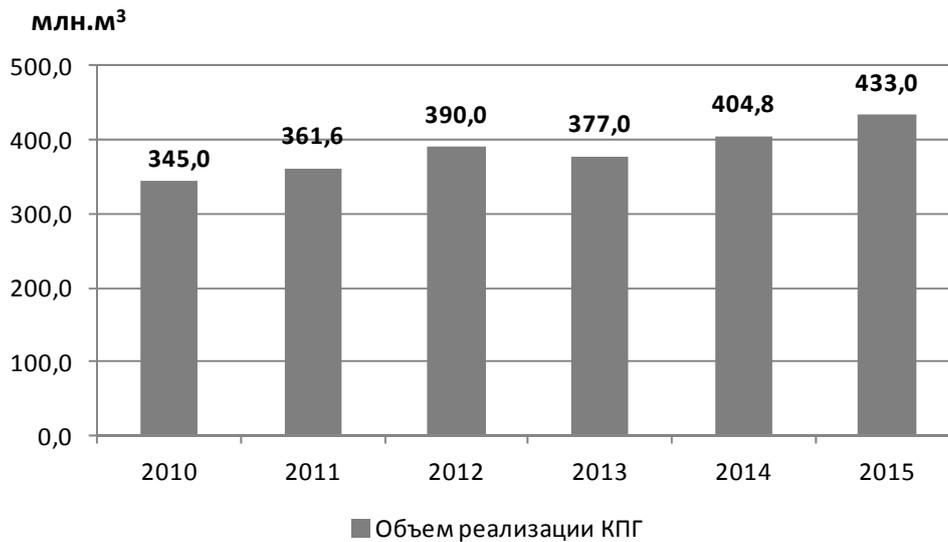


Рис. 5. Объем реализации КПГ в РФ, 2010–2015 гг.

Парк газомоторных автомобилей в России составляет порядка 110 тыс. единиц. Соглашения Группы Газпром о расширении использования природного газа в качестве моторного топлива заключены с 45 субъектами Российской Федерации [11].

В настоящее время рынок СПГ, потребляемого в качестве газомоторного топлива, в России не развит. Однако ожидается, что данный сегмент рынка моторных топлив будет расширяться за счет инициатив отдельных предприятий по переводу парка транспортных средств на СПГ.

Как показывает мировая практика, основным фактором, повлиявшим на увеличение объемов потребления газомоторного топлива, стала его ценовая привлекательность по сравнению с традиционными видами моторного топлива.

Тезис об ожидаемом росте спроса на СПГ со стороны владельцев и операторов техники подтверждается непрекращающимися усилиями зарубежных и отечественных производителей транспортных средств и техники по разработке и усовершенствованию линейки продукции с двигателями на СПГ (ОАО «Синара – Транспортные Машины», Scania, Mercedes, Volvo, КАМАЗ и др.).

Ключевыми преимуществами эксплуатации транспорта и техники на СПГ (с учетом мирового опыта и анализа данных производителей) являются:

- высокая экологичность топлива;

- снижение топливных расходов эксплуатанта;
- повышение срока эксплуатации двигателя и транспортного средства в целом;
- снижение частоты проведения промежуточных ремонтов;
- снижение стоимости жизненного цикла техники.

Популяризация СПГ и расширение его использования в качестве моторного топлива помимо прочего будет иметь ряд положительных эффектов для транспортной отрасли в целом, в том числе: снижение себестоимости оказываемых транспортных услуг; сдерживание роста тарифов на перевозки за счет ценовой конкуренции компаний эксплуатантов техники.

Транспортные средства и техника, потребляющие СПГ, характеризуются высокой интенсивностью движения и дальней протяженностью маршрутов (магистральный, железнодорожный и водный транспорт), что обуславливает высокие объемы потребления топлива.

При условии достаточного развития производственно-сбытовой сети СПГ, способной обеспечить покрытие всей территории Российской Федерации (с соблюдением минимально необходимого расстояния между объектами), перевод транспорта на СПГ способен обеспечить высокие объемы спроса на природный газ, потребляемый на внутреннем рынке в качестве газомоторного топлива.

В настоящее время стратегия расширения использования природного газа в качестве моторного топлива закреплена на федеральном уровне и обозначена Государственной программой Российской Федерации «Внедрение газомоторной техники с разделением на отдельные подпрограммы по автомобильному, железнодорожному, морскому, речному, авиационному транспорту и технике специального назначения» [13].

Кроме того, в 2014 г. ООО «Газпром газомоторное топливо» (единым оператором по развитию рынка газомоторного топлива Российской Федерации) был объявлен конкурс на выполнение работ по разработке «Программы по развитию использования компримированного и сжиженного природного газа в качестве моторного топлива на магистральном, морском, железнодорожном транспорте и карьерной технике предприятий горнодобывающей отрасли на 2015–2030 годы» [14].

Целевые программы предусматривают синхронизацию планов различных участников рынка газомоторного топлива, в том числе в части расширения производства газомоторного топлива, создания сбытовой инфраструкту-

ры, развития парка газомоторной техники и объемов потребления природного газа в качестве моторного топлива.

В 2015 г., в рамках проведения мероприятий по развитию рынка газомоторного топлива, Правительством РФ было принято Постановление об отмене государственного регулирования цены на газомоторное топливо.

Исходя из вышеприведенного анализа текущего состояния газовой отрасли, а также с учетом выявленной и обозначенной на государственном уровне необходимости реализации дополнительных мер, связанных с развитием внутреннего рынка природного газа, можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время наблюдается замедление роста спроса на российский природный газ со стороны европейских стран при относительно невысокой возможности России в краткосрочном периоде переориентировать экспортные поставки на прочие региональные рынки.

2. В последние годы наблюдается тенденция усиления конкуренции на мировом рынке газа в силу развития рынка СПГ, доля России в котором не существенна.

3. Снижение мирового уровня цен на энергоресурсы значительно сокращает доходы Российской Федерации от экспортных поставок ПГ.

4. Одновременно с проведением диверсификации направлений российского энергетического экспорта высокую актуальность приобретает вопрос развития внутреннего рынка ПГ.

5. Одним из перспективных направлений стимулирования потребления природного газа в Российской Федерации является развитие внутреннего рынка СПГ в качестве газомоторного топлива.

6. Высокая экологичность и более низкая стоимость газомоторного топлива обуславливают заинтересованность владельцев транспортных средств и техники, в то время как популяризация СПГ и расширение его использования в качестве моторного топлива оказывает положительный эффект на транспортную отрасль в целом, снижая себестоимость оказываемых транспортных услуг и способствуя ценовой конкуренции компаний эксплуатантов техники.

В рамках дальнейшей проработки исследуемой тематики дополнительного внимания заслуживает анализ успешного опыта зарубежных стран по развитию рынков газомоторного топлива, в том числе с учетом особенностей нормативно-правового регулирования корпоративного сектора и газовой отрасли в целом, а также с учетом страновых рисков.

Литература

1. Ежегодный статистический бюллетень стран ОПЕК (Организации стран – экспортеров нефти) // Annual Statistical Bulletin 2015. URL: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2015.pdf (дата обращения 14.06.2016).
2. Ежегодный Статистический обзор мировой энергетики 2015 / Статистика British Petroleum / BP Statistical Review of World Energy June 2015. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> (дата обращения 14.06.2016).
3. Статистический ежегодник мировой энергетики // Статистика независимой информационно-консалтинговой компании Enerdata, 2015. URL: <https://yearbook.enerdata.ru/natural-gas-balance-trade-in-the-world.html#natural-gas-balance-trade-in-the-world.html> (дата обращения 14.06.2016).
4. Экспорт Российской Федерации природного газа за 2000–2015 годы // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/gas.htm (дата обращения 14.06.2016).
5. Доходы РФ от экспорта газа в 2015 году снизились на 29% // Официальная страница интернет-издания «Пронедра». URL: <http://pronedra.ru/gas/2015/11/06/dohody-rf-ot-eksporta-gaza-snizilisi/> (дата обращения: 14.06.2016).
6. Экспорт российского газа: ограничения и перспективы // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2013. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/Resources/Gas/Gas-Trade_13.04.24-1.pdf (дата обращения 14.06.2016).
7. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (дата обращения 14.06.2016).
8. ТЭК России – 2014 // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5451.pdf> (дата обращения 14.06.2016).
9. Энергетическая стратегия России до 2035 года: Доклад Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.rsppvo.ru/attachments/Energ_strategi_Novak.pdf (дата обращения 14.06.2016).

10. Структура энергопотребления РФ в 2013 г. // Официальный сайт Международного энергетического агентства. URL: http://www.iea.org/Sankey/#?c=Russian_Federation&s=Balance (дата обращения 14.06.2016).

11. Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/ngv-fuel/> (дата обращения 14.06.2016).

12. Виноградова О. Газомоторное топливо в мире: состояние и перспективы // Нефтегазовая вертикаль. – 2013. – № 20. – С. 32–35. [Электронный ресурс]. URL: www.ngv.ru/pdf_files/6889.pdf (дата обращения 14.06.2016).

13. Государственная программа Российской Федерации «Внедрение газомоторной техники с разделением на отдельные подпрограммы по автомобильному, железнодорожному, морскому, речному, авиационному транспорту и технике специального назначения» // Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации. URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2200 (дата обращения 14.06.2016).

14. Официальный сайт ООО «Газпром газомоторное топливо» // Раздел «Закупки». URL: <http://www.gazprom-gmt.ru/purchase/tender/80> (дата обращения 14.06.2016).

Михеев Денис Юрьевич

micheevdenis@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

аспирант, научный руководитель Н.Н. Погостинская,

доктор экономических наук, профессор, кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей МБИ

УДК 338.43

РОЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И БИОТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

В данной статье рассматриваются возможности развития производственного потенциала России в сельском хозяйстве в связи с реализацией политики импортозамещения в современных условиях.

Ключевые слова

Импортозамещение, продовольственная безопасность, санкции, сельское хозяйство, биотехнологии.

Mikheev Denis

micheevdenis@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Postgraduate

THE ROLE OF IMPORT SUBSTITUTION IN AGRICULTURE AND BIOTECHNOLOGY

Abstract

This article discusses the possibilities of development of production potential of Russian agriculture in connection with the implementation of the import substitution policy in modern conditions.

Keywords

Import substitution, food security, sanctions, agriculture, biotechnology.

Введение Россией в марте 2014 г. эмбарго на импорт продовольствия из США и стран Запада остро поставило вопрос импортозамещения. Данный

вопрос – отнюдь не новый для современной России, но по ряду причин обрел иной уровень. Одна из причин состоит в том, что в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины в отношении России были введены санкции, которые ограничили доступ к новым технологиям и финансовым ресурсам.

Изначально санкции были введены США и Европейским союзом. Однако довольно быстро к санкциям присоединились почти все страны Европы, а также Австралия, Канада, Новая Зеландия и Япония.

Еще одна причина таится в отечественных контрсанкциях – запрете на ввоз продуктов из стран, которые ввели санкции. На первых этапах продовольственного эмбарго выявилась проблема отсутствия российских аналогов некоторых зарубежных продуктов и невозможность заменить иностранные продукты в полном объеме, что также вызвало потребность в импортозамещении.

В мае 2014 г. на международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге В.В. Путин заявил курс на импортозамещение. Он сказал: «Импортозамещение за счет модернизации промышленности и роста конкуренции поможет вернуть собственный рынок отечественным производителям». Стратегию развития производства, обеспечивающего импортозамещение, премьер-министр Д.А. Медведев считает одним из важнейших направлений политики, так как страна «слишком подседа на импортную иголку» [1].

В августе 2015 г. в России была создана комиссия по импортозамещению. Возглавил ее премьер-министр РФ Д.А. Медведев, который отметил, что замена импорта сейчас – одно из ключевых направлений работы правительства [2].

Таким образом, введение санкций против России может нести и положительный характер. Так, к примеру, с введением санкций российская экономика получила возможность задуматься, а главное, разработать и реализовать стратегию развития собственного сельского хозяйства, которое на протяжении десятков лет находилось в плачевном состоянии. Хотя в настоящее время агропромышленный комплекс Российской Федерации испытывает множество проблем, связанных во многом с отсутствием кадров, устаревшим оборудованием, а также с незаинтересованностью внутренней политики к развитию агропромышленного комплекса, – в последние годы появляется все больше программ в поддержку развития сельского хозяйства.

Так, 15 апреля 2014 г. была утверждена Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Основной целью программы является обеспечение продовольственной независимости России, достижение

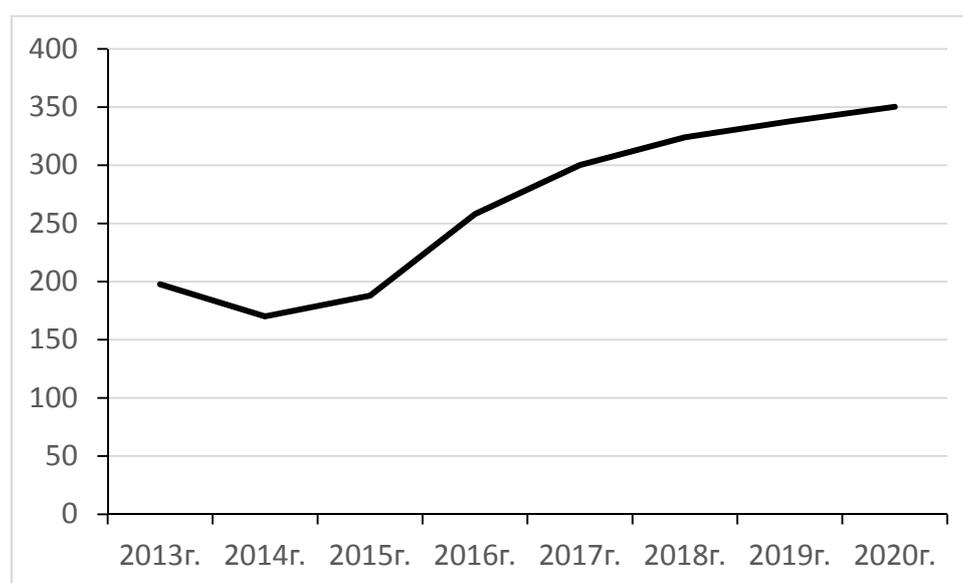
показателей, зафиксированных в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации [3]; прежде всего это касается импортозамещения в отношении молока, картофеля, птицы, свинины, крупного рогатого скота, плодово-ягодной продукции; повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса; обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции; эффективность использования земельных ресурсов.

По данным Постановления от 19 декабря 2014 г. № 1421, бюджетные ассигнования на реализацию государственной программы до 2020 г. будут увеличены на 688 млрд рублей и составят 2 126 млрд рублей (подробное описание представлено в табл. 1 и на рисунке).

Таблица 1

**Распределение бюджетных ассигнований
на период с 2013 по 2020 г. [4, с. 5-6]**

Срок реализации программы	Объем бюджетных ассигнований, тыс. рублей
2013 г.	197 671 647,1
2014 г.	170 150 182,1
2015 г.	187 864 108,8
2016 г.	258 139 948,1
2017 г.	300 227 195,8
2018 г.	324 028 084,7
2019 г.	337 775 177,6
2020 г.	350 363 555,4



Объем бюджетных ассигнований на реализацию госпрограммы
развития сельского хозяйства, млрд рублей

В состав программы развития сельского хозяйства были включены подпрограммы, выделение бюджетных средств на которые представлено в табл. 2.

Таблица 2

**Объем бюджетных ассигнований подпрограмм
на период с 2013 по 2020 г. [4, с. 8-25]**

Подпрограммы программы развития сельского хозяйства	Объем бюджетных ассигнований, тыс. рублей
Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	346 446 752,2
Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	555 391 272,3
Развитие мясного скотоводства	76 548 541
Поддержка малых форм хозяйствования	114 280 254,1
Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие	31 609 866,5
Обеспечение реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.	229 031 064

Стоит отметить, что во исполнение пункта 2 плана импортозамещения в Госпрограмму развития сельского хозяйства были включены 5 новых подпрограмм: «Развитие молочного скотоводства»; «Развитие овощеводства открытого и защищенного грунта»; «Развитие оптовораспределительных центров и инфраструктуры системы социального питания»; «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства»; «Развитие финансово-кредитной системы АПК», а также выделено дополнительное финансирование в объеме 568,2 млрд руб. на 2015–2020 гг. [5, с.101-102].

Как уже отмечалось, основной целью программы является обеспечение продовольственной безопасности России. 2014 г. создал хорошие предпосылки для достижения данной цели, существенно возрос урожай зерна, сахарной свеклы, кукурузы, овощей. Развиваются сельхозорганизации и фермерские хозяйства. Разведением скота мясных пород в настоящее время занимаются сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства почти во всех регионах СЗФО: в Новгородской области –

ООО «Астрилово»; Псковской области – ООО «Павское», ООО «Псковский герефорд», ООО «Агрофирма “Пограничник”» и ООО «Светлое поле»; Ленинградской области – Группа компаний «Лосево», ООО «Яровое», АО «Котельский» и др.; Калининградской области – ООО «КенигсБиф», агрохолдинг «Мираторг» и т.д. Рост производства сельскохозяйственной продукции, в свою очередь, позволил сократить импорт продовольствия на одну треть. Импорт семян в прошлом году упал на 30%. Самые лучшие показатели в области замещения импорта семян показывают бахчевые культуры. В НИИ орошаемого бахчеводства Астраханской области считают, что отечественные семена арбуза имеют неоспоримое преимущество, которое заключается в их низкой стоимости. Так, цена 1 кг зарубежных семян арбуза иногда доходит до 40 тысяч рублей, а астраханские селекционеры предлагают цены гораздо ниже. Например, семеноводческое предприятие «Мастер семя» из Камызяк продает такие семена за 1,1–16 тысяч рублей за килограмм. Самыми дорогими являются семена сорта «Лунный», выведенного астраханским агрономом Артёмом Соколовым. Одновременно Россия в 2015 г. увеличила экспорт сельскохозяйственной продукции. К числу регионов – экспортеров мяса птицы следует отнести Белгородскую область, Республику Марий Эл, Липецкую область, Брянскую область, Пензенскую область, Челябинскую область и Ставропольский край, основные хозяйствующие субъекты которых (ООО «Управляющая компания “Приосколье”», ЗАО «Белая птица», ООО «Птицефабрика Акашевская», ОАО «Куриное Царство», АПХ «Мираторг») произвели мяса птицы в 2014 г. на душу населения в убойном весе, соответственно, 366,2, 161,9 и 107,7 кг, 96,8, 84,6, 66,2 и 59,5 кг.

Однако в настоящее время предпринятых мер по развитию сельского хозяйства в России явно недостаточно. В сложившейся ситуации самим по себе бюджетных ассигнований не хватает для формирования и поддержания стабильного агропромышленного комплекса. Следует понимать, что для решения проблем стабилизации экономики и повышения жизнеспособного уровня населения в первую очередь главное внимание должно быть уделено исследованию рыночных отношений, выстраиванию стратегии развития и формированию системы управления в региональных агропромышленных комплексах. При реализации программы особенно важно определить основные направления социально-экономического развития, учитывая географические, природно-исторические и национальные особенности [5, с. 59-60].

Несомненно, все эти программы и стратегии развития дают базу для развития биотехнологий в России. На сегодняшний день биотехнологии в России существенно отстают от стран, которые являются лидерами в области биотехнологий, таких как Китай и США. С другой стороны, с возникновением вопроса об импортозамещении очевиднее становится и спрос на биотехнологии в Российской Федерации в целом и в агропромышленном комплексе в частности.

В первую очередь стоит отметить проблему производства пищевых добавок. Объем мирового рынка пищевых добавок в 2014 г. составил 28,3 млрд долларов. Основную долю мирового рынка пищевых добавок занимают пищевые ароматизаторы (27%), гидроколлоиды (17%) и ферменты (15%) [6, с. 156-157]. По данным аналитических зарубежных компаний, эта сумма к 2020 г. достигнет 35 млрд долларов. Учитывая, что правительство Российской Федерации планирует выделить 31 609 866,5 тыс. рублей на техническую и технологическую модернизацию, российские биотехнологии получают возможность наладить собственные процессы производства пищевых добавок и получить продовольственную безопасность в этом сегменте экономики.

Во-вторых, с введением санкций встает вопрос о производстве собственной сельскохозяйственной продукции, в частности о развитии подотрасли растениеводства. Для обеспечения импортозамещения в области растениеводства Правительством Российской Федерации было выделено 555 391 272,3 тысяч рублей, часть из этих средств пойдут на повышение удельного веса российских продовольственных товаров в общих ресурсах продовольственных товаров: в частности, картофеля – до 98,7 процента.

В связи с этим множество российских научных учреждений, таких как Всероссийский институт растениеводства им. Н.И. Вавилова, Всероссийский научно-исследовательский институт защиты растений, ГНУ «Калининградский научно-исследовательский институт сельского хозяйства», а также частные организации, например «ООО Фитоинженерия», получили субсидии для обеспечения биотехнологической поддержки в процессах выращивания картофеля. Дело в том, что правильное обнаружение патогенов, оказывающих негативное влияние на развитие картофеля, в частности, вирусов и бактерий, на стадиях *in vitro* способствует подбору и оптимизации параметров и условий для выращивания картофеля, что, в свою очередь, приводит к увеличению итоговой продукции вплоть до 60%.

Следует также понимать, что для обнаружения вредоносных патогенов необходимо применять специализированное биологическое оборудование, в

том числе: амплификаторы в режиме реального времени, системы высокопроизводительного секвенирования, системы цифровой ПЦР и др. Однако по отдельным направлениям отечественных приборов нет, а отставание российских аналогов фатально. В то же время импортные приборы стоят на порядок дороже российских аналогов. В частности, система цифровой капельной ПЦР от американской компании «Bio-Rad» стоит около 8 млн рублей. Приобретение импортных приборов и реагентной составляющей для них на сегодняшний момент могут позволить себе ограниченное число российских вузов и организаций.

Таким образом, на сегодняшний день мы видим положительную динамику в вопросах программы развития сельского хозяйства. Однако данная проблематика требует установления определенной стратегии развития. Проблема импортозамещения должна быть рассмотрена в полном объеме – от производства биотехнологических продуктов для увеличения объемов итоговой продукции, с возможностью использования российского оборудования, до переработки и распределения продукции.

Литература

1. Сигал Е. Импортозамещение: какие возможны сценарии? // РБК Инновации. 2014. 3 июля. URL: http://i.rbc.ru/publication/analytic/importozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii (дата обращения 03.09.2015).

2. В России создается специальная комиссия по импортозамещению // Офиц. сайт Первого канала. 2015. 4 авг. URL: <http://www.1tv.ru/news/polit/289324> (дата обращения: 05.09.2015).

3. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». URL: <http://base.garant.ru/12172719/> (дата обращения 05.09.2015).

4. О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. 19 декабря 2014 г. // Сайт правительства Российской Федерации. URL: <http://government.ru/docs/16239/> (дата обращения 21.09.2015).

5. Ключач В.А. Антироссийские санкции и импортозамещение: новые возможности роста производства продукции АПК России // Импортозамещение в АПК России: проблемы и перспективы: монография. – М.: ФГБНУ «Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства», 2015. С.89-107.

6. Денисова И.В. Государственная программа развития сельского хозяйства и мероприятия ее реализации на 2013–2020 годы // Вестник НГИЭИ. 2014. Вып. № 7. С. 53-61.

7. Строганов А.О. Анализ места России на мировом рынке пищевых добавок // Территория новых возможностей: Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2015. Вып. № 4. С. 155-163.

Лебедева Марина Евгеньевна

lemar3@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

заведующая кафедрой банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, доктор экономических наук

УДК 336

**ОБЗОР ОПЫТА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН
В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОД/ФТ****Аннотация**

В статье проведен сравнительный анализ и представлен краткий обзор особенностей осуществления кредитными организациями России и рядом зарубежных стран мероприятий по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (далее – ПОД/ФТ). Представлены теоретические подходы оценки ПОД/ФТ и выделены три модели реализации банковского надзора за исполнением ПОД/ФТ, охарактеризованы их достоинства и недостатки. Подробнее представлена модель организации ПОД/ФТ в Беларуси.

Ключевые слова

Коммерческий банк, финансовый мониторинг, противодействие отмыванию преступных доходов, ПОД/ФТ, модели реализации надзорных функций, особенности и проблемы противодействия легализации преступных доходов.

Lebedeva Marina

lemar3@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Head of the Department of banking and innovative financial technologies,
doctor of economic Sciences**A REVIEW OF THE EXPERIENCE OF RUSSIA AND FOREIGN
COUNTRIES IN THE SPHERE OF AML/CFT****Abstract**

In the article the comparative analysis and presents a brief overview of the features of the credit organizations of Russia and foreign countries, measures to counteract the legalization (laundering) of incomes obtained in a criminal way and financing of terrorism (here-

inafter AML/CFT). Theoretical approaches to the assessment of AML/CFT and highlighted three models of implementing banking supervision over implementation of AML/CFT are characterized by their advantages and disadvantages. Read more the model of organization of AML/CFT in Belarus.

Keywords

Commercial Bank, financial monitoring, antimoney laundering, AML/CFT, the model of implementation of the oversight functions, characteristics and problems of counteraction of legalization of criminal proceeds.

Проблема противодействия легализации преступных доходов является самой обсуждаемой на международных встречах, посвященных развитию мировой экономики. Ее ставят в один ряд с проблемами терроризма, разногласий в оценке геополитических интересов стран и военных конфликтов. Нет точно просчитанного объема легализованных преступных доходов мировой теневой экономики, по некоторым данным, он равен 2 трлн долларов США, по иным – 2,1 трлн долларов США [1]. В одной оценке сходятся эксперты: бизнес по отмыванию преступных доходов занимает третье место в мире по своим размерам [2].

В России ущерб, который наносит экономике и обществу легализация преступных доходов, очень сложно оценить, так как во многих экономических преступлениях действуют отмывочные схемы, а, с учетом тесной связи легализации преступных доходов с бегством капитала, коррупцией, использованием российскими компаниями и банками офшорных юрисдикций для сокрытия источника происхождения доходов и уклонения от налогов, подсчет реального объема средств крайне сложен.

Анализ мировой практики осуществления банковского надзора за исполнением ПОД/ФТ позволяет выделить три модели реализации надзорных функций:

- специализированным государственным органом;
- специализированным подразделением центрального банка;
- несколькими учреждениями.

Первая модель подразумевает осуществление надзора, как правило, подразделением разведки или другим ведомством, которые будут контролировать соблюдение кредитными организациями требований в области ПОД/ФТ. Примером применения указанной модели может служить Испания, в которой контроль за деятельностью кредитно-финансовых институтов по ПОД/ФТ возложена на Комиссию по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Модель осуществления банковского надзора в области ПОД/ФТ банковским надзорным органом является наиболее распространенной, поскольку данное учреждение имеет опыт в порядке осуществления банковской деятельности и специфике оказываемых кредитными организациями услуг, в проведении финансовых проверок, а также в оценке риска и управления им. Описанная модель успешно применяется в Бельгии, во Франции и в Нидерландах.

Модель, согласно которой надзор осуществляется несколькими ведомствами, подразумевает, как правило, применение первой и второй модели, т.е. банковский надзор в сфере борьбы с отмыванием денег разделен между банковским надзорным органом и подразделением финансовой разведки. Указанная модель применяется в Канаде и включает в себя OSFI (орган, осуществляющий надзор за деятельностью банков и страховых компаний на федеральном уровне) и FINTRAC (подразделение финансовой разведки Канады), который является подотчетным министерству финансов.

Исследуем подробнее самую распространенную из применяемых моделей, в которой надзор осуществляется банковским надзорным органом.

Описываемая модель имеет как ряд преимуществ, так и недостатков.

К преимуществам данной модели можно отнести следующие:

1. Банковские надзорные органы отлично представляют специфику деятельности кредитных организаций, продуктов и услуг, предлагаемых ими клиентам.

2. Центральные банки уже имеют опыт осуществления контроля за деятельность банков (в том числе опыт оценки рисков и управления ими).

Следует учитывать, что осуществление надзора с целью борьбы с легализацией денежных средств является не единственным направлением деятельности центральных банков и, как следствие, этому направлению не представляется возможным уделить всеобъемлющего внимания. Кроме того, надзорным органам, при осуществлении надзора в области ПОД/ФТ, необходимо знать специфику профессиональной деятельности клиентов кредитной организации.

В качестве иллюстрации применения указанной модели надзора может служить Республика Беларусь. Банковская система Республики Беларусь, как и Российской Федерации, является двухуровневой и состоит из Национального банка и кредитных организаций. В Беларуси банковский надзор в целях ПОД/ФТ осуществляется Национальным Банком Республики Беларусь. Меры по ПОД/ФТ в указанной республике начали предпринимать с момента принятия соответствующего закона, т.е. с 2000 г.

В целях обеспечения эффективной координации и осуществляемого взаимодействия между государственными органами в области ПОД/ФТ в Республике Беларусь была организована межведомственная рабочая группа. В ее состав были включены представители Министерства внутренних дел (МВД), Национального банка, Прокуратуры Республики Беларусь, Департамента финансовых расследований (ДФР), Комитета государственной безопасности (КГБ), Департамента финансового мониторинга (ДФМ), Министерства по налогам и сборам. Руководителем указанной группы является директор Департамента финансового мониторинга.

Основными функциями, закрепленными за межведомственной рабочей группы, являются:

- разработка предложений о порядке сбора, анализа и обмена информацией о подозрительных операциях;
- создание совместно применяемых мер, связанных с реализацией информации о подозрительных операциях;
- разработка предложений по повышению эффективности системы противодействия легализации незаконных доходов и финансированию терроризма;
- подготовка рекомендаций и предложений по совершенствованию действующего законодательства в сфере финансово-экономических отношений на основе опыта борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма;
- рассмотрение вопросов об организации обучения сотрудников государственных органов, занятых противодействием легализации незаконных доходов и финансированию терроризма [3].

Кредитные организации с целью соблюдения требований законодательства Республики Беларусь в области ПОД/ФТ обязаны:

- организовать внутренний контроль, в том числе разрабатывать и выполнять правила внутреннего контроля;
- осуществлять идентификацию клиентов;
- возложить обязанности по реализации внутреннего контроля на специальное должностное лицо. К указанному лицу не предъявляются требования о необходимости руководства подразделением. К данному сотруднику, а также к другим сотрудникам, осуществляющим деятельность в области ПОД/ФТ, предъявляются, как и в Российской Федерации, определенные квалификационные требования;
- представлять сведения об операциях, подлежащих особому контролю, в Департамент финансового мониторинга Комитета государственного контроля Республики Беларусь.

Надзорная деятельность, осуществляемая Национальным банком Республики Беларусь в сфере ПОД/ФТ, контролируется заместителем председателя НБ РБ. Подразделением, непосредственно занимающимся осуществлением контроля за деятельностью кредитных организаций в указанной области, является Управление валютного контроля. В задачи Управления включается разработка нормативных актов НБ РБ по вопросам ПОД/ФТ, а также осуществление надзора за финансовыми учреждениями и соблюдения ими законодательства в сфере ПОД/ФТ.

В соответствии со статьей 134 БК к мерам воздействия, доступным Национальному банку, можно отнести отзыв лицензии на осуществление банковской деятельности или приостановление ее действия, в том числе в части осуществления отдельных банковских операций, в случае невыполнения предписания, невыполнения нормативов безопасного функционирования, представления неполной или недостоверной финансовой и экономической информации, нарушения порядка и срока представления отчетности, неудовлетворительного финансового положения банка, установления факта недостоверности сведений нарушения и иных требований банковского законодательства. Национальный банк вправе применить за одно и то же нарушение одновременно или последовательно несколько мер воздействия.

Применение к кредитным организациям мер надзорного реагирования осуществляется на основе анализа характера совершенного нарушения и степени его влияния на финансовое состояние банка. Первоначально применяемой мерой воздействия является письменное предписание о нарушении норм ПОД/ФТ, а также предписание, которое должно быть исполнено кредитной организацией в течение установленного срока.

При невыполнении вышеуказанных мер Национальный банк вправе применить и иные меры воздействия. К принудительным мерам воздействия, применяемым при выявлении Национальным банком Республики Беларусь нарушений законодательства по ПОД/ФТ, можно отнести:

- смену должностных лиц кредитной организации;
- приостановление, ограничение определенных видов банковских операций;
- назначение временного руководства по управлению кредитной организацией;
- временное приостановление лицензии;
- отзыв лицензии.

Необходимо отметить также принципиально новый подход к реализации требований по ПОД/ФТ в Беларуси, состоящий в переходе к представлению в Департамент финансового мониторинга Комитета государственного контроля Республики Беларусь сведений об операциях, подлежащих особому контролю, по итогам тщательно проведенного мониторинга операций, осуществляемых клиентами, и их деятельности, а не в рамках действия формальных признаков.

Уход от формализованного направления сведений, по нашему мнению, может также быть успешно применен и в Российской Федерации, так как является целесообразным и действенным в сфере борьбы с отмыванием доходов.

В целях обеспечения надежности финансовой системы большинством стран с развитой экономикой принято законодательство, направленное на борьбу с легализацией доходов и финансированием терроризма, устанавливающее дифференцированную систему мер наказания за нарушения требований об организации работы по ПОД/ФТ.

Каждое государство разрабатывает и устанавливает свои организационные принципы банковского надзора с целью борьбы с легализацией преступных доходов и финансированием терроризма. При этом, как отмечают зарубежные исследователи, выбор определенной модели или мер банковского надзора осуществляется с учетом индивидуальных особенностей той или иной страны, которые основываются на специфике национальной банковской системы, полномочий и ресурсов существующих органов, приоритетов в области борьбы с ОД/ФТ [4]. Данный принцип распространяется и на применение санкций к кредитным организациям за нарушение законодательства в области ПОД/ФТ. Законодательством каждой страны предусмотрено применение уголовных, гражданских или административных санкций в зависимости от норм, закрепленных в национальной конституции, и принципов организации национальной системы государственного управления (исполнительной власти).

Так, за нарушение законодательства в области ПОД/ФТ к кредитным организациям могут применяться различные санкции – от предупреждения и применения административных санкций до отзыва лицензий на право осуществления банковских операций. Поскольку ПОД/ФТ практически повсеместно являются уголовными преступлениями, нарушение требований законодательства о ПОД/ФТ, в зависимости от тяжести последствий данного нарушения, может стать предметом уголовного преследования.

При этом в большинстве стран с развитой экономикой санкции за невыполнение требований по борьбе с отмыванием доходов могут быть применены не только в отношении кредитной организации, но и в отношении ее руководителей и сотрудников, непосредственно виновных в нарушении.

Как отмечалось в письме ДФМ и ВК Банка России от 27.03.2007 № 12-1-5/638, «в большинстве стран Европейского союза, США и Японии в соответствии с международными стандартами отмывание денег признано тяжким преступлением, которое в соответствии с законами этих стран предусматривает длительные сроки наказания и крупные размеры штрафов» [1].

Так, в целях противодействия легализации преступных доходов не только в банковской, но и во всей финансовой сфере в Швейцарии принят закон о борьбе с отмыванием денег, который предусматривает дополнительную обязанность финансовых посредников, которая не оговаривается в Уголовном кодексе Швейцарии, сообщать о любых операциях, вызывающих подозрение в причастности к отмыванию денег. Даже нарушение обязанности сообщать такие сведения в результате халатности рассматривается как преступление и наказывается штрафом в размере до 200 тыс. швейц. франков [4].

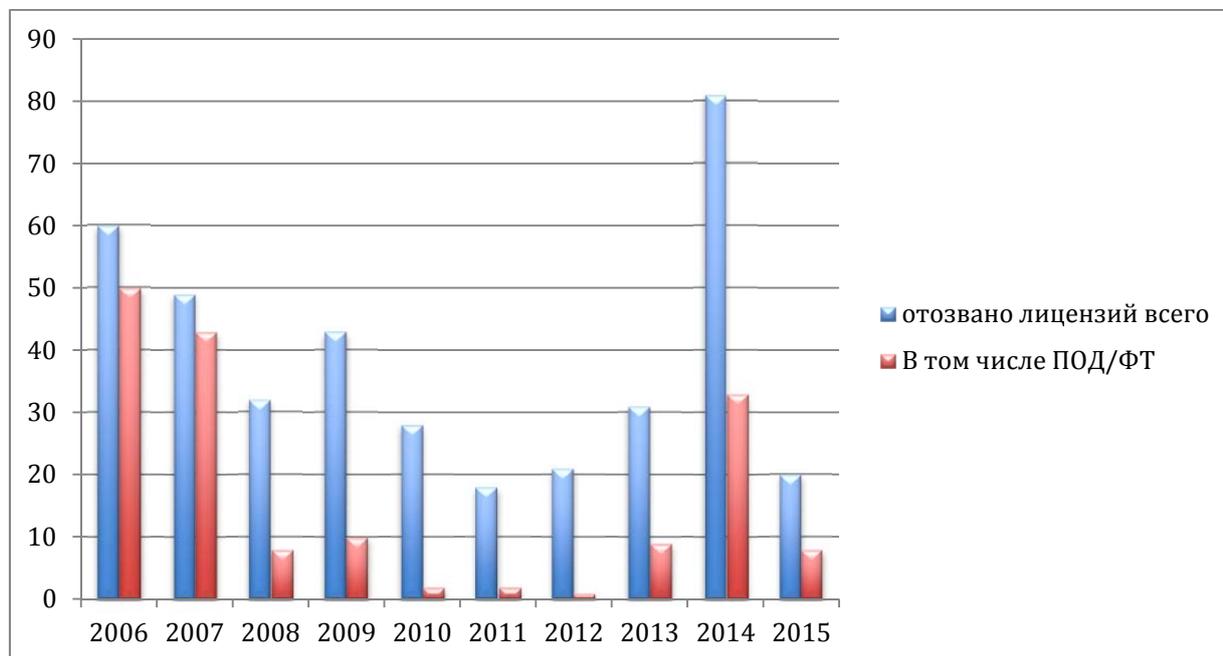
Для оценки степени серьезности принимаемых надзорными органами мер приведем примеры применения санкций к кредитным организациям в некоторых странах. Так, британским Управлением по финансовым услугам было вынесено требование об уплате штрафа Bank of Scotland plc (BoS) на £ 1 250 000 за нарушение в ведении учета данных, касающихся личности клиентов [7].

В 2010 г. Deutsche Bank AG был оштрафован на общую сумму в 553 млн долларов США за сокрытие в период с 1996 по 2002 г. от властей доходов в размере 29 млрд долларов США его американскими клиентами [8].

Возбуждение уголовного дела за нарушение нормативных документов в сфере ПОД/ФТ в настоящее время не является единичным случаем. Так, уголовное дело было возбуждено против Banco Popular de Puerto Rico из-за несвоевременного направления отчетов и в некоторых случаях неточных отчетах о подозрительных операциях по счетам. Банк был оштрафован на 21,6 млн долларов по обвинению в несообщении о подозрительной финансовой деятельности [9].

За нарушения законодательства в сфере ПОД/ФТ были отозваны лицензии у BCCI (Bank of commerce and credit international – Люксембург) в 1991 г. закрыты 4 отделения Citibank Japan (Япония) в 2004 г. [5].

В Российской Федерации только за период с 1 января 2006 г. по 1 квартал 2015 г. лишилось лицензий 170 банков, прямо или косвенно участвовавших в отмывании преступных доходов (рисунок) [10].



Динамика структуры отозванных лицензий
у кредитных организаций 2006–2015 гг.

Всего же за рассматриваемый период Центральный банк Российской Федерации отозвал лицензии по тем или иным несоответствиям банковскому законодательству у 389 банков. Из них порядка 43% оснований для отзыва лицензий (на сегодняшний день) являются причины несоответствия деятельности кредитной организации в области ПОД/ФТ [11].

Суммы штрафов за нарушение ПОД/ФТ в РФ составляют около миллиона рублей, что позволяет сделать вывод о том, что в России по сравнению с зарубежными странами размер штрафных санкций заметно ниже. Вместе с тем в РФ чаще применяется мера отзыва лицензий за нарушения в сфере ПОД/ФТ, и российское законодательство содержит эффективные, адекватные и убедительные меры ответственности за нарушения требований в области ПОД/ФТ, которые соответствуют международным стандартам и рекомендациям Международной группы по борьбе с финансовыми злоупотреблениями.

Очевидно, что кредитные организации во всем мире уже давно осознают, что невыполнение процедур, направленных на борьбу с отмыванием доходов, может повлечь за собой как правовые, так и финансовые обязательства, которые способны нанести ущерб их репутации и прибыльности. По-

этому санкции, применяемые к кредитным организациям за нарушение законодательства в сфере ПОД/ФТ, служат своего рода барьером по удержанию их от подобных действий.

Литература

1. Евросоюз будет воевать с Лихтенштейном, Монако, Андоррой и др. [Электронный ресурс]. – URL: <http://offshore.jofo.ru/19788.html> (дата обращения 12.03.2016).
2. Ревенков, П.В. Финансовый мониторинг: управление рисками отмыывания денег в банках / П.В. Ревенков, А.Б. Дудка, А.Н. Воронин, М.В. Каратаев. – М.: КНОРУС; ЦИПСИР, 2012. – С. 9.
3. Отчет взаимной оценки по противодействию отмыыванию денег и финансированию терроризма. Декабрь 2008. – URL: <http://www.neurasiangroup.org/ru/restricted/belarus.pdf> (дата обращения 16.04.2016).
4. Предотвращение отмыывания денег и финансирования терроризма: Практическое руководство для банковских специалистов / Пьер-Лоран Шатен и др.; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2014. – 316 с. – (Библиотека Всемирного банка) – С. 34-35.
5. Письмо Банка России от 27 марта 2007 г. № 12-1-5/638 «О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения требований Федерального закона № 115-ФЗ» // Гарант.ру. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/487194/> (дата обращения 18.04.2016).
6. Жубрин Р.В. Противодействие легализации преступных доходов (зарубежный и российский опыт): Монография. – М.: АПК и ППРО, 2013. – 316 с.
7. Financial Services Authority. 2004. 01. – URL: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140110164234/http://www.fsa.gov.uk/library/communication/pr/2004> (дата обращения 18.04.2016).
8. Информационный бюллетень. – 2011. – № 17. – Апрель. – URL: www.kpmg.ru (дата обращения 14.04.2016).
9. Banco Popular de Puerto Rico enters into deferred prosecution agreement with US / Министерство юстиции США. – URL: www.USDOJ.gov, 16 января 2003 г. (дата обращения 18.04.2016).
10. Официальный сайт ЦБ РФ. – URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2014.pdf/ (дата обращения 18.04.2016).
11. Информационный портал «Кибанки» [Электронный ресурс]. – URL: <http://kibanki.com/blog/?blog=kibanki&id=17> (дата обращения 18.04.2016).

Международный банковский институт приглашает Вас принять участие в предстоящих конференциях.

Международная научно-практическая конференция «**Развитие молодежных международных научно-образовательных проектов**» (в рамках XIV международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе»).

Конференция состоится **27 октября 2016 г.**

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

1. Международные проекты в рамках высшего образования.
2. Заочные формы международного взаимодействия в сфере научно-образовательных проектов.
3. Влияние образовательной сферы на развитие молодежных научно-образовательных проектов.
4. Актуальные проблемы экономики и финансовая политика государства.
5. Инновационные международные научные проекты.
6. Система менеджмента качества образовательной организации.

Регистрация участников и отправка файлов со статьями производится до 1 октября 2016 г. на сайте МБИ <http://inet.ibi.spb.ru/konfer/konfer.php>. Работы будут опубликованы только при условии личного участия в Конференции.

С уважением, Организационный комитет.

Е-mail: conir@ibispb.ru

Контактный телефон: +7 (812) 570-55-04

Адрес Оргкомитета: 191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60, МБИ, к. 418.

Более подробную информацию об условиях участия в конференции вы можете найти на сайте Международного банковского института <http://www.ibispb.ru/>

Уважаемые абитуриенты!

В Международном банковском институте открыт приём документов по следующим направлениям подготовки:

Основное и среднее (полное) общее образование: +7 (812) 570-55-50

Бакалавриат: +7 (812) 570-55-05, +7 (812) 570-55-76, 8 (800) 100-06-44

Магистратура: +7 (812) 494-05-26

Аспирантура: +7 (812) 494-05-26

Адрес приёма документов: Малая Садовая улица, д. 6, ауд. 31

Время работы: понедельник – пятница с 10 до 19, суббота – с 10 до 16

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнал «Ученые записки Международного банковского института»

Научные статьи, представляемые для публикации в журнале, должны соответствовать общему направлению издания: экономические науки (группы специальностей 08.00.01 Экономическая теория; 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством; 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.14 Мировая экономика).

Редакция журнала принимает рукописные материалы в следующем виде:

1. Статьи на русском или английском языке объемом не менее 9 страниц формата А4 (включая библиографический список, без аннотации и ключевых слов) в виде файла с расширением *.doc (шрифт Times New Roman 14 пунктов; параметры страницы: нижнее поле – 2 см; верхнее поле – 2 см; правое поле – 2 см; левое поле – 2,5 см; абзац выравнивается по ширине, отступы слева и справа – 0 пт, абзацный отступ – 1,25 см, интервал межабзацный – 0 пт, межстрочный – множитель 1,2); страницы не нумерованы.
2. Статья должна содержать индекс УДК; заглавие строчными буквами на русском и английском языках; фамилию и инициалы автора русскими и латинскими буквами; название учреждения, в котором автор является сотрудником; адрес учреждения (с почтовым индексом); примечания или список литературы (в порядке цитирования, в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 или ГОСТ Р 7.05-2008); ссылки на литературу являются обязательным атрибутом научной статьи; аннотация и ключевые слова (аннотация – не более 250 знаков с пробелами; ключевые слова – 80 знаков; на русском и английском языках); рисунки и графики должны иметь четкое изображение и быть выдержаны в черно-белой цветовой гамме; графический и табличный материал должен быть представлен только в формате Word, без использования сканирования, цветного фона, рамок; для диаграмм применять различную штриховку; размер шрифта – 10 или 11 pt; математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны.
3. Сведения об авторе (авторах): фамилия, имя, отчество автора (авторов) полностью; ученая степень, ученое звание автора (авторов); контактная информация (телефон, e-mail); для аспирантов – справка о статусе очного аспиранта (скан.) и сведения о научном руководителе (фамилия и инициалы, степень, звание, должность).
4. Авторы представляемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий. Представляемый материал должен быть оригинальным и не опубликованным ранее в других печатных изданиях. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
5. Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в оригинальный текст.
6. В случае несоблюдения указанных требований редакция вправе не рассматривать рукопись.
7. Рукопись подлежит обязательному рецензированию институтом рецензентов МБИ.
8. Рецензирование и публикация статей внешних авторов (включая аспирантов) являются платными.

Образец оформления библиографических ссылок

1. Антонова Н.А. Стратегии и тактики педагогического дискурса // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. М.А. Кормилицыной, О.Б. Сиротининой. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2007. Вып. 7. С. 230-236.
2. Шевцов К.Н. Менеджмент в гостинице. М.: Юнити, 2003.–117с. // Все отели России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.all-hotels.ru> (дата обращения: 17.01.2012).
3. Миграция населения // Санкт-Петербург в цифрах. 22 февраля 2012 г.: Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области. URL: <http://petrostat.gks.ru/digital/region1/default.aspx> (дата обращения 13.04.12).

**Requirements for materials submitted for publication in the journal
Proceedings of the International banking Institute**

Scientific articles submitted for publication in the journal must conform to the General direction of the publication: economic science (specialty group 08.00.01 Economic theory 08.00.05 Economics and national economy management; 08.00.10 Finance, monetary circulation and credit; 08.00.14 World economy).

The editorial Board accepts manuscripts in the following form:

1. Article in Russian or English, the language of no less than 9 A4 pages (including references, without abstracts and keywords) in the form of a file with the extension *.doc (font Times New Roman 14 points; page setup: bottom margin – 2 cm; top margin – 2 cm; right margin – 2 cm; left margin – 2.5 cm; the paragraph is aligned to the width, padding, left and right – 0 PT, indentation – 1.25 cm, the interval magaziny – 0 PT, line – multiplier 1,2); pages not numbered.

2. The article should contain the index of the UDC; the title in lowercase letters in Russian and English; the name and initials of the author in Russian and Latin letters; the name of the institution where the author is a staff member; address of the institution (including postal code); notes or references (in order of citation, in accordance with GOST 7.1-2003 or GOST R 7.05-2008); the references are an essential attribute of a scientific article; abstract and key words (abstract – no more than 250 words; key words – 80 characters; in Russian and English); drawings and graphs should have a clear picture and be kept in black and white colours; graphic and tabular material should be submitted only in Word format, without the use of scanning, colored background, framework; for charts to apply different shading; font size – 10 or 11 pt; mathematical formulas are made using the formula editor Microsoft Equation, their numbering is stamped on the right side.

3. Information about the author (s): surname, name, patronymic of the author (authors); academic degree, academic title of the author (authors); contact information (phone, e-mail); for graduate students – proof of status as a full-time graduate student (scan.) and information about scientific supervisor (name and surname, degree, rank, position)

4. The authors of submitted papers are responsible for the selection and the accuracy of facts, quotations, economic and statistical data, proper names, geographical names. The submitted materials must be original and not previously published in other publications. At a reprint the reference to the journal is required.

5. The editorial Board reserves the right to make editorial (not changing the meaning) changes in the original text.

6. In the case of non-compliance with these requirements, the editorial Board may refuse to consider the manuscript.

7. The manuscript is subject to a mandatory review by the Institute of reviewers MBI.

8. Peer review and publication of articles by outside contributors (including graduate students) are paid.

A sample of bibliographical references

1. Antonova N. And. Strategy and tactics of pedagogical discourse // Journal of speech communication: Intercollege. SB. nauch. Tr. ed. by M.A. Kormilitsyn, O.B. Ceratinini. Saratov: Publishing house of Sarat. University press, 2007. Vol. 7. P. 230-236.
2. Shevtsov K. N. Management at the hotel. M.: Uniti, 2003. – S. // All hotels in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.all-hotels.ru> (reference date: 17.01.2012).
3. Migration // St.-Petersburg in numbers. 22 February 2012: the Site of Territorial body of Federal state statistics service in St. Petersburg and the Leningrad region. URL: <http://petrostat.gks.ru/digital/region1/default.aspx> (accessed 13.04.12).

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 16

посвященный 25-летию со дня основания Международного банковского института

Издательство МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
тел. (812) 570-55-04

Подписано в печать 24.05.2016
Усл. печ. л. 11,25. Тираж 150. Заказ 1011

Отпечатано на полиграфической базе издательства СПбГЭУ.
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21. тел. 458-97-76

ISSN 2413-3345

Штрихкод 9 772413 334782