SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE» ECONOMICS № 6 (27) 2017 ISSN 2410-289X

ECONOMICS

JUNE
2017
No. 6 (27)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

METHODOLOGICAL ISSUES OF ECONOMIC VALUATION OF DAMAGES FROM POLLUTION ENVIRONMENT (Olina E.P., Zubkova A.G.) p.13

DISCUSSION ASPECTS OF UNDERSTANDING THE ESSENCE OF SHADOWING BUCKING AND ITS EFFECTS ON THE ECONOMY AND THE BANKING SECTOR (Gavrilin A.V., Uskova V.V.) p.50

ISSN 2410-289X

ISSN 2410-289X (Print)
ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 6 (27), 2017

EDITOR IN CHIEF
Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Skripko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (D.Sc. in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Ibadov R.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Republic of Uzbekistan), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Kikvidze I.* (D.Sc. in Philology, Georgia), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Muradov Sh.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Nabiev A.* (D.Sc. in Geoinformatics, Azerbaijan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Rumyantsev D.* (D.Sc. in Biological Sc., Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Khiltukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»
Founded in 2009. Issued monthly
EDITORIAL OFFICE ADDRESS:
153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor
Phone: +7 (910) 690-15-09.
http://economic-theory.com e-mail: info@p8n.ru

Moscow
2017

ISSN 2410-289X (Print)
ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 6 (27), 2017

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (д-р филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Бородай В.А.* (д-р социол. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глущенко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Казахстан), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ибадов Р.М.* (д-р физ.-мат. наук, Узбекистан), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Киквидзе И.Д.* (д-р филол. наук, Грузия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Куликова Э.Г. (*д-р филол. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Лукиенко Л.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Макаров А. Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Мурадов Ш.О.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Набиев А.А.* (д-р наук по геоинформ., Азербайджанская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наумов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Радкевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Рахимбеков С.М.* (д-р техн. наук, Казахстан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Романенкова Ю.В.* (д-р искусствоведения, Украина), *Рубцова М.В. (*д-р. социол. наук, Россия*), Румянцев Д.Е.* (д-р биол. наук, Россия), *Самков А. В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (д-р пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Хилтухина Е.Г.* (д-р филос. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамшина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Подписано в печать: 02.06.2017
Дата выхода в свет: 05.06.2017

Формат 70x100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 9,34
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 1229

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39, строение 8

Территория распространения: зарубежные страны, Российская Федерация

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Олимп»
153002, г. Иваново,
Жиделева, д. 19

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«Проблемы науки»

Свободная цена

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж
Тел.: +7 (910) 690-15-09.
http://economic-theory.com/ e-mail: info@p8n.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале
Учредитель: Вальцев Сергей Витальевич

© Economics. 2017

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 7

Dzilihov V.F. (Russian Federation) VALUATION OF CORPORATE ASSETS / *Дзилихов В.Ф.* (Российская Федерация) ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АКТИВОВ КОРПОРАЦИЙ 7

Bakcheev E.S. (Russian Federation) THEORETICAL ASPECTS OF TAX REGULATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS / *Бахчеев Е.С.* (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 13

Olina E.P., Zubkova A.G. (Russian Federation) METHODOLOGICAL ISSUES OF ECONOMIC VALUATION OF DAMAGES FROM POLLUTION ENVIRONMENT / *Олина Е.П., Зубкова А.Г.* (Российская Федерация) МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УЩЕРБА ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ 13

Olina E.P., Zubkova A.G. (Russian Federation) THE CONSEQUENCES OF ENVIRONMENTAL POLLUTION AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC PERFORMANCE / *Олина Е.П., Зубкова А.Г.* (Российская Федерация) ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 15

Djuraeva K.G., Usmanova A.A. (Republic of Uzbekistan) UNIFIED INFORMATION RESOURCE DATABASE OF THE STATE TAX COMMITTEE - THE REAL STEP ON THE WAY TO "ELECTRONIC GOVERNMENT" / *Джураева К.Г., Усманова А.А.* (Республика Узбекистан) ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕСУРСНАЯ БАЗА ДАННЫХ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО КОМИТЕТА — РЕАЛЬНЫЙ ШАГ НА ПУТИ К «ЭЛЕКТРОННОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ» 17

Goryacheva A.V. (Russian Federation) DISTRIBUTION OF RESPONSIBILITY FOR THE RISKS IN ORGANIZATION / *Горячева А.В.* (Российская Федерация) РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ 20

Goryacheva Yu.P. (Russian Federation) WAYS OF TAX OPTIMIZATION / *Горячева Ю.П.* (Российская Федерация) СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 24

Olimjonov A.U. (Republic of Uzbekistan) PROVIDED OPPORTUNITIES FOR SMALL BUSINESS AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN / *Олимжонов А.У.* (Республика Узбекистан) ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН 28

Kozlova D.V. INCREASING THE EFFICIENCY OF MANAGING INVESTMENT PROJECTS IN THE CONSTRUCTION SECTOR / *Козлова Д.В.* (Российская Федерация) ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ 30

Fashchuk N.S. (Republic of Belarus) DEVELOPMENT AND REDEVELOPMENT: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN BELARUS / *Фащук Н.С.* (Республика Беларусь) ДЕВЕЛОПМЕНТ И РЕДЕВЕЛОПМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ 34

Lykov I.A. (Russian Federation) CHARACTERIZING THE DISTINCTIVE FEATURES OF COMMERCIAL ACTIVITIES IN THE SERVICE SECTOR AS A SEGMENT OF THE MARKET ECONOMY / *Лыков И.А.* (Российская Федерация) ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ КАК СЕГМЕНТА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ 40

Al-shareefi Abbas sultan (Russian Federation) ANALYSIS MARKET OF ELECTRONIC TABLETS IN THE WORLD AND IN RUSSIA / *Ал-шарифи Аббас султан* (Российская Федерация) АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАНШЕТОВ В МИРЕ И В РОССИИ 44

Lavrova Yu.Yu. (Russian Federation) INTELLECTUAL CAPITAL: A NEW VIEW ON INTANGIBLE ASSETS / *Лаврова Ю.Ю.* (Российская Федерация) ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ 47

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 50

Gavrilin A.V., Uskova V.V. (Russian Federation) DISCUSSION ASPECTS OF UNDERSTANDING THE ESSENCE OF SHADOWING BUCKING AND ITS EFFECTS ON THE ECONOMY AND THE BANKING SECTOR / *Гаврилин А.В., Ускова В.В.* (Российская Федерация) ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПОНИМАНИЯ СУЩНОСТИ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА И ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР 50

Karmanova L.N. (Russian Federation) TAXATION OF THE BANKING SECTOR: ACTING SYSTEM AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT / *Карманова Л.Н.* (Российская Федерация) НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 62

Borisova V.O. (Russian Federation) ECONOMIC EFFICIENCY FROM IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF REFINANCING CREDITS OF OTHER BANKS / *Борисова В.О.* (Российская Федерация) ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КРЕДИТОВ ДРУГИХ БАНКОВ 65

Borisova V.O. (Russian Federation) ESTIMATION OF QUALITY OF CREDIT PORTFOLIO OF PJSC "VTB" / *Борисова В.О.* (Российская Федерация) ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «ВТБ» 67

Dzilihov V.F. (Russian Federation) ANALYSIS OF THE COMPOSITION AND STRUCTURE OF ASSETS / *Дзилихов В.Ф.* (Российская Федерация) АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ АКТИВОВ ЗАО «ВТБ24» 70

Erin V.S. (Russian Federation) METHODOLOGY FOR CONDUCTING A COMPLEX ASSESSMENT OF ASSETS AND LIABILITIES OF A COMMERCIAL BANK / *Ерин В.С.* (Российская Федерация) МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 72

Erin V.S. (Russian Federation) RISK MANAGEMENT OF THE BANKING SECTOR AND LOAN PORTFOLIO ANALYSIS / *Ерин В.С.* (Российская Федерация) РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ И АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ 73

Sarkisyan S.V. (Russian Federation) MANAGERIAL ANALYSIS AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE COMMERCIAL ACTIVITIES OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX / *Саркисян С.В.* (Российская Федерация) УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 75

Udartseva A.L. (Russian Federation) FORMATION OF THE STRATEGY ORIENTED TO INCREASE THE PROFIT OF THE COMMERCIAL BANK / *Ударцева А.Л.* (Российская Федерация) ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 77

Udartseva A.L. (Russian Federation) WAYS TO IMPROVE THE PERFOMANCE OF FINANCIAL RESULTS OF COMMERCIAL BANK / *Ударцева А.Л.* (Российская Федерация) ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 80

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА 85

Mekhtieva A.R., Agueeva O.A. (Russian Federation) ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO THE FORMATION OF THE PROVISION FOR DOUBTFUL DEBTS / *Мехтиева А.Р., Агеева О.А.* (Российская Федерация) АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ 85

Zadorozhnjuk V.Ju., Gugninskaja A.L. (Ukraine) OPTIMIZATION OF CONTROL OF EXPENSES ON PRODUCTION / *Задорожнюк В.Ю., Гугнинская А.Л.* (Украина) ОПТИМИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО 89

Norkina V.F. (Russian Federation) CLASSIFICATION OF COSTS AND ITS APPOINTMENT FOR THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE / *Норкина В.Ф.* (Российская Федерация) КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ И ЕЕ НАЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 91

Gavrilova E.A. (Russian Federation) HISTORICAL ASPECTS OF CHANGE OF THE REPORT OF FINANCIAL RESULTS / *Гаврилова Е.А.* (Российская Федерация) ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗМЕНЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ 96

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ 98

Zakharova V.V. (Russian Federation) MODEL OF DUPONT, CALCULATION BY THE EXAMPLE OF LLC "MC "MAYRYKHYSKY" / *Захарова В.В.* (Российская Федерация) МОДЕЛЬ ДЮПОНА, РАСЧЕТ НА ПРИМЕРЕ ООО «УК «МАЙРЫХСКИЙ» 98

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 101

Li N.V., Sadykov N.T. (Republic of Kazakhstan) INTERBANK COMPETITION AND ITS IMPACT ON IMPROVING THE QUALITY OF BANKING

SERVICES / *Ли Н.В., Садыков Н.Т.* (Республика Казахстан) МЕЖБАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ 101

Vu V.H. (Russian Federation) THE CAUSES OF THE EMERGENCE AND FILLING OF THE BLACK MARKET OF GOLD / *By B.X.* (Российская Федерация) ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И НАПОЛНЕНИЯ ЧЕРНОГО РЫНКА ЗОЛОТА..... 104

Guba E.V. (Russian Federation) FOREIGN EXPERIENCE OF APPLICATION OF INDIRECT TOOLS OF STATE STIMULATION OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS / *Губа Е.В.* (Российская Федерация) ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КОСВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАМЕРЕНИЙ 106

Bakhcheev E.S. (Russian Federation) PRICING FACTORS WHEN THE COMPANY ENTERS INTERNATIONAL MARKET / *Бахчеев Е.С.* (Российская Федерация) ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ПРИ ВЫХОДЕ НА МИРОВОЙ РЫНОК..... 111

Guliev Sh.R. (Russian Federation) THE FORECAST FOR GLOBAL SUSTAINABLE INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN THE LONG TERM TO 2030 / *Гулиев Ш.Р.* (Российская Федерация) ПРОГНОЗ МИРОВОГО УСТОЙЧИВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРСПЕКТИВЕ НА 2030 ГОД..... 114

VALUATION OF CORPORATE ASSETS

Dzilihov V.F. (Russian Federation) Email: Dzilihov227@scientifictext.ru

Dzilihov Viktor Feliksovich - Graduate Student,
DEPARTMENT OF ECONOMICS AND FINANCE.
FINANCIAL UNIVERSITY OF THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
VLADIKAVKAZ BRANCH, VLADIKAVKAZ

Abstract: *the article analyses the value of an enterprise's valuation in the current environment and identifies the importance of the correct approach to calculating the market value of an enterprise. Reviewed the problem of valuation of assets and the determination of their fair value in order to provide an adequate valuation of assets in financial statements.*
The result of the study is to identify the best approach for determining the fair value of the assets, the income, which is the packaged fixed royalty payment and the net present value method.
The significance of the results of the study lies in the rationale for the composition of the information on the activities of Russian enterprises for financial assessment in real conditions.
Keywords: *business value, company valuation approaches, asset valuation, market value.*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АКТИВОВ КОРПОРАЦИЙ

Дзилихов В.Ф. (Российская Федерация)

Дзилихов Виктор Феликсович – магистрант,
кафедра экономики и финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Владикавказский филиал, г. Владикавказ

Аннотация: *в статье проанализирована суть оценки стоимости предприятия в современных условиях и выявлена важность правильного подхода к расчету рыночной стоимости предприятия. Рассмотрена проблема оценки активов и определения их справедливой стоимости с целью представления адекватной оценки активов в финансовой отчетности.*
Результатом исследования является выявление оптимального подхода для определения справедливой стоимости активов – доходного, представляющего собой агрегатированные фиксированный платеж роялти и метод чистой приведенной стоимости.
Значимость результатов исследования заключается в обосновании состава применяемой в реальных условиях информации о деятельности российских предприятий для их финансовой оценки.
Ключевые слова: *стоимость предприятия, подходы к оценке компании, оценка стоимости активов, рыночная стоимость.*

Оценка стоимости активов является процедурой по определению рыночной стоимости материальных и нематериальных активов корпораций. Оценка стоимости дает полное понимание того, во что вкладывают деньги. Процедуру оценки стоимости проводят при реорганизации и куплю – продажи предприятия. Она необходима для определения эффективной стратегии развития компании и самого управления им.

Очень важно, чтобы оценка стоимости была осуществлена качественно, с максимальной точностью.

Оценка стоимости не является исключением. Если хозяин решил продать свою компанию или же узнать, как идут дела в его фирме в соответствии с мнением независимых экспертов, он наверняка захочет подойти к этому вопросу как можно тщательнее и осторожнее. Вот здесь и пригодится профессиональная оценка стоимости активов, проведенная независимыми экспертами, которым можно доверять. Также эксперты не будут выдвигать теории о том, что оценка стоимости активов важна меньше, чем другие виды оценки. Только они смогут открыть вашему взору наиболее полную картину состояния вашей корпорации. Если посмотреть на некоторые подходы к оценке стоимости активов в частности и корпорации в целом, то мы можем увидеть, что эти подходы подвергают большому сомнению правильность выводов о том, что оценка стоимости активов – не такой уж и важный вопрос. Никто не сомневается в том, что люди проводящие оценку стоимости активов, должны прослеживать историю

корпорации так же внимательно, как и делать прогнозы для него на будущее. Это делается для того, чтобы определить чистую прибыль.

Процедура определения рыночной стоимости активов материальных и нематериальных – это оценка стоимости активов. Во что вкладывать деньги – это полное понимание, которое дает оценка стоимости. Процедура оценки стоимости проводят при реорганизации и купли продажи предприятия.

Оценка стоимости активов является необходимой для определения эффективной стратегии развития корпорации и самого управления им. Оценка стоимости активов должна быть осуществлена качественно и с точностью.

По своей сути оценка стоимости активов – это комплексная оценка основных фондов корпораций, в которые включена оценка нематериальных, капитальных активов и оценка капитализации предприятия. Активы, как материальные, так и нематериальные, имеют конкретную ценность и рыночную стоимость. При этом, важно четко осознавать все факторы, которые в конечном счете могут повлиять на стоимость активов компании. И поэтому данная процедура требует большого опыта и обширных знаний для определения точной стоимости каждого актива.

Если говорить об активах банка, то здесь необходимо отметить преобладание финансовых инструментов над имуществом – ценные бумаги, ссуды и инвестиции, кассовая наличность. Все активы банка отражаются в бухгалтерском балансе по балансовой стоимости. Своевременная их переоценка и учет предостерегает кредитные учреждения от лишних потерь и убытков [1, с. 177-179].

Активы как материальные так и не материальные имеют свою рыночную ценность и стоимость. Исходя из этого, важно учитывать все факторы, которые могут повлиять на стоимость активов корпораций. Поэтому данная процедура определения точной стоимости каждого актива требует больше знаний и, конечно же, опыта.

Представление стоимости объекта - это есть составляющее оценочной деятельности, оценки или о величине доли собственника на данный период времени. Оценка стоимости активов корпорации в зависимости от целей оценки и обстоятельствам может оцениваться по-разному. Поэтому для проведения оценки необходимо точное определение стоимости активов [2, с. 182-183].

В российских условиях используется три подхода оценки стоимости активов – затратный, сравнительный, доходный. Интерес инвестора определяется в случае доходного подхода (перспективы развития активов, его потенциальная доходность) [3, с. 44-45].

Доходный подход в оценке учитывает влияние на стоимость активов такого фактора, как доходность вложенного капитала. В его основе лежит принцип ожидания – стоимость бизнеса определяется на основе ожидаемых будущих доходов, которые оцениваемое предприятие может принести, и с каких риском это сопряжено.

В основе сравнительного подхода к оценке бизнеса лежит утверждение, что рыночная стоимость объектов бизнеса, находящихся в одной стране и относящихся к одной отрасли, а также имеющих сходные производственные и финансовые характеристики, будет различаться незначительно. Объекты, обладающие такими свойствами, называют аналогами.

При затратном подходе стоимость корпорации оценщиком рассматривается в сточки зрения понесенных издержек на его функционирование, на воспроизводство на дату оценки новой точной копии бизнеса или на создание замещающего функционального аналога такой же технической полезности [4, с. 273].

Это все важно как для выявления тенденций прошлого, так и для постановки конкретных экономических целей на будущее корпорации. Государственные корпорации имеют большую экономическую свободу по сравнению с госпредприятиями, что позволяет им функционировать, не подчиняя свою деятельность исключительно максимизации прибыли.

Цель оценки состоит в определении какого-либо вида стоимости, знание которой необходимо клиенту для принятия решения. В проведении оценочных работ могут быть заинтересованы различные стороны: от государственных структур (контрольно-ревизионные органы, управленческие структуры и т.п.) до частных лиц (контрольно-ревизионные органы, управленческие структуры, кредитные, страховые компании и другие организации, владельцы бизнеса, инвесторы и т.п.)

На подготовительном этапе в зависимости от целей оценки и возможностей определяется стандарт стоимости и методы оценки, готовится необходимая для проведения оценки информация, анализируется финансовое состояние и риски оцениваемого предприятия. На оценочном этапе непосредственно оценивается предприятие (бизнес) в соответствии с выбранным стандартом стоимости и методами оценки. На заключительном этапе оценки осуществляются необходимые

корректировки стоимости (в частности, на финансовое положение предприятия, на степень контроля, на ликвидность, качество менеджмента и степень диверсификации производства) и составляется отчет об оценке предприятия (бизнеса) [5, с. 50-55].

Список литературы / References

1. Оценка стоимости предприятия при реструктуризации Тускаева М.Р., Никифорова А.Ю. Гуманитарные и социально-экономические науки, 2016. № 3 (88). С. 182-183.
2. Система управления стоимостью компании Тускаева М.Р., Никифоров А.Н. Гуманитарные и социально-экономические науки, 2016. № 3 (88). С. 182-183.
3. *Чеботарев Н.Ф.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса). // Учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев. 3-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. ISBN 978-5-394-02368-2.
4. *Бусов В.И.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для академического бакалавриата / В.И. Бусов, О.А. Землянский. Под общ. ред. В.И. Бусова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2017. 382 с. (Бакалавр. Академический курс). ISBN 978-5-534-00902-6.
5. Оценка бизнеса. Учебное пособие / Л.С. Васильева. Москва: КноРус, 2016. 668 с. ISBN 978-5-406-04775-0.

THEORETICAL ASPECTS OF TAX REGULATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Bakcheev E.S. (Russian Federation) Email: Bakcheev227@scientifictext.ru

Bakhcheev Egor Sergeevich – Student,
DEPARTMENT OF ECONOMY AND FINANCE,
RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION, ST. PETERSBURG

Abstract: *as the title implies the article describes the theoretical aspects of tax regulation of small and medium business. The author analyses the tax policy of the government of subjects of small and medium business and define the goals of tax regulation of small and medium business in modern conditions. In the article indicated the main problems of small and medium business in tax regulation, and in examining these problems the author point out that the special tax regimes of this sector of the economy is necessary.*

Keywords: *small and medium business, tax regulation, special tax regimes.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Бахчеев Е.С. (Российская Федерация)

Бахчеев Егор Сергеевич – студент,
кафедра экономики и финансов,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы, г. Санкт-Петербург

Аннотация: *в данной статье рассматриваются теоретические аспекты налогового регулирования субъектов малого и среднего предпринимательства. Проходит анализ налоговой политики государства в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства и выделяются цели налогового регулирования субъектов малого и среднего предпринимательства в современных условиях, также рассматриваются современные режимы налогообложения. В статье обозначены существующие и наиболее актуальные проблемы малого и среднего предпринимательства, которые указывают на необходимость существования специальных налоговых режимов для данных субъектов экономики.*

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, налоговое регулирование, специальные налоговые режимы.*

Налоговое регулирование субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) является наиболее эффективным и важным методом государственного регулирования МСП, так как состояние МСП значительно зависит от налогообложения.

Важной частью экономической политики государства является эффективная налоговая политика в отношении субъектов МСП. Налоговая политика является как экономическим, так и административным рычагом воздействия государства на развитие данного сектора.

Рассмотрение налогообложения как средства регулирования деятельности субъектов МСП требует анализа элементов налоговой системы для нахождения баланса интересов государства и предпринимательства [3, с. 174].

Налоговое регулирование предпринимательской деятельности – это установление в актах государственных органов правил налогообложения предпринимательской деятельности, контроль соблюдения этих правил компетентными государственными органами и ответственность за нарушение установленных правил налогообложения. Основным нормативно–правовым актом налогового регулирования субъектов МСП является Налоговой кодекс Российской Федерации.

Каждое государство, разрабатывая порядок налогообложения малого и среднего предпринимательства, ставит перед собой разные задачи. В число приоритетных задач налогового регулирования МСП в России следует отнести:

- вывод из тени субъектов МСП.
- стимулирование предпринимательской активности и привлечение капитала в экономику [5].

Налоговое регулирование деятельности субъектов МСП основано на общих принципах налоговой системы Российской Федерации, установленных в Налоговом кодексе.

Налоговое законодательство России с одной стороны характеризуется обширным нормативным материалом, с другой – частым внесением всевозможных изменений и дополнений, то есть нестабильностью [6, с. 114].

Нестабильность налогового законодательства стала острой проблемой для субъектов МСП. Частая смена правил налогообложения и процедур взимания налогов приводит к нарушению принципа стабильности налоговой системы.

Налоговая политика государства в научной литературе делится на три типа: фискальную, регулирующую и стимулирующую.

Фискальная политика государства нацелена на максимальное наполнение бюджета за счет налогов и сборов.

При реализации *регулирующей политики* государство стремится достичь баланса интересов между различными группами в обществе. При реализации регулирующей политики происходит перераспределение налогового бремени между субъектами экономики.

Стимулирующая политика предполагает ослабление налогового бремени для субъектов экономики. Обычно используется для стимулирования деятельности слабых и нестабильных субъектов экономики.

При выборе проведения той или иной политики налогообложения в отношении субъектов МСП необходимо, помнить, что, на сектор МСП влияют факторы, ограничивающих его деятельность.

Фискальная политика редко проводится в отношении субъектов МСП. Так как данный сектор играет важную роль в экономике страны, то государство заинтересованно в его развитии. Так как высокая налоговая нагрузка негативно влияет на субъекты МСП, то они лишаются возможности формировать необходимые оборотные средства.

Государство проводит регулирующую или стимулирующую политику в отношении субъектов МСП в зависимости от социально-экономической ситуации в стране. С помощью регулирования налоговых ставок государство не ставит цель увеличить налоговые поступления от субъектов МСП в бюджет страны, а оказывает поддержку субъектам МСП. Таким образом, в государстве для эффективности налогового регулирования деятельности субъектов МСП необходимо использовать смешанную политику налогообложения, так как каждый тип политики выполняет значимые функции.

Важный аспект налогового регулирования субъектов МСП – налоговое администрирование. Под налоговым администрированием понимается деятельность уполномоченных органов власти и управления, направленная на исполнение законодательства по налогам и сборам, обеспечение эффективного функционирования налоговой системы и налогового контроля. Налоговое администрирование предполагает организацию сборов налогов: от определения состава налоговой отчетности до разработки правил регистрации налогоплательщик.

Налоговое администрирование включает процедуру регистрации, приема и обработки отчетов, контроль над поступлением налогов и сборов, различные виды проверок, анализ

эффективности налогового администрирования на всех уровнях управления. Оно должно решать проблемы обременительных для субъектов МСП административных барьеров. А также проблему упрощения всех административных процедур. Решить данную проблему предлагается посредством специальных налоговых режимов для субъектов МСП.

Малые и средние предприятия неустойчивы относительно крупных предприятий. Для выравнивания условий деятельности крупных, средних и малых предприятий необходимо предоставлять субъектам МСП налоговые льготы, что также доказывает необходимость введения специальных налоговых режимов.

К тому же, практика показывает, что использования общего налогового режима в отношении МСП способствует скрытию доходов или уходу данного сектора в «тень». Зарубежная практика показывает, что при использовании льготных режимов налогообложения в отношении субъектов МСП в большинстве стран удается вывести из тени большую часть малых и средних предприятий.

Таким образом, как показано, специальные налоговые режимы являются необходимой мерой и направлены на поддержку МСП и, фактически, на облегчение налогового администрирования.

В связи с этим, в настоящее время для субъектов малых предприятий России действуют два вида режимов налогообложения:

1. общий, установленный для всех налоговых субъектов, в том числе и для субъектов МСП;
2. специальные режимы, введенные для субъектов МСП [4, с. 20].

При *общей системе налогообложения* предприниматель уплачивает налоги и сборы в зависимости от сферы деятельности.

Специальным налоговым режимом в соответствии со статьей 18 Налогового кодекса РФ признается особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных законодательством о налогах и сборах. Специальные налоговые режимы заменяют часть налогов, уплачиваемых при общей системе налогообложения.

В России первые попытки создания специальных налоговых режимов можно отнести к концу восьмидесятых годов XX века, так как в этот период происходит отделение субъектов МСП от остальных субъектов экономики. Тогда вводились налоговые льготы для субъектов МСП, но фактически предприниматели отмечали сложность ведения учета и считали налоговые льготы недостаточными для формирования средств, необходимых для развития малого и среднего предпринимательства и повышения конкурентоспособности их предприятий.

В результате различных изменений и уточнений начиная с 2002 года в Налоговом кодексе действует раздел о специальных налоговых режимах. Введение специальных налоговых режимов преследовало следующие цели: стимулирование субъектов МСП, упрощение ведения учета субъектами малого, вывод из тени субъектов данного сектора, увеличение налоговых поступлений в бюджет. Но главной целью введения специальных налоговых режимов было снижение налоговой нагрузки субъектов МСП.

Введение специальных налоговых режимов действительно снизило налоговую нагрузку с данного сектора, упростило налоговое администрирование и поспособствовало его развитию и выходу из тени некоторых субъектов МСП.

Во второй части Налогового кодекса Российской Федерации выделены специальные налоговые режимы, предназначенные для субъектов малого предпринимательства: упрощенная система налогообложения (УСН), система налогообложения в виде единого налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей и патентная система налогообложения.

Заключение.

Проведенный нами выше анализ позволяет сделать вывод, что государство оказывает реальную поддержку МСП с помощью налогового регулирования путем введения специальных налоговых режимов.

По-видимому, можно с большой долей уверенности констатировать, что для государства на современном этапе не является главной целью увеличить налоговые поступления в бюджет за счет субъектов МСП. Сейчас главной целью государственной политики в области налогообложения МСП является поддержка данных субъектов путем предоставления налоговых льгот. Также показано, что специальные налоговые режимы значительно снижают налоговую нагрузку с субъектов МСП, тем самым, предоставляя им возможность развиваться. А это, несомненно, оказывает положительное влияние на экономику страны в целом.

Список литературы / References

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I: Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ: [с изменениями от 28.12.2016] и часть II: Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ: [с изменениями от 03.04.2017] // Правовой сервер «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 05.06.2017).
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209 – ФЗ: [с изменениями от 03.07.2016] // Правовой сервер «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru/ (дата обращения: 05.06.2017).
3. *Косов М.Е.* Налогообложение предпринимательской деятельности. Теория и практика: учебник / М.Е. Косов, Л.А. Крамаренко, Н.Д. Эриашвили. М.: Юнити, 2012. С. 174.
4. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учебное пособие/ под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. С. 20.
5. *Яновский В.В.* Туннельный эффект для барьеров инновационной экономики Управленческое консультирование. № 4, 2008. С. 84-94.
6. *Гольдман И.Ю*. Налогообложение малого и среднего бизнеса: от «налогового бремени» к «инструменту государственной поддержки // Российское предпринимательство, 2014. № 19 (265). С. 114.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

METHODOLOGICAL ISSUES OF ECONOMIC VALUATION OF DAMAGES FROM POLLUTION ENVIRONMENT

Olina E.P.[1], Zubkova A.G.[2] (Russian Federation)
Email: Olina227@scientifictext.ru

[1]Olina Ekaterina Pavlovna - Master's degree,
FACULTY OF ECONOMICS OF ENTREPRENEURSHIP;
[2]Zubkova Alisa Grigoryevna - Candidate of Economics, Professor,
DEPARTMENT OF ECONOMICS IN POWER ENGINEERING AND INDUSTRY,
NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY
MOSCOW POWER ENGINEERING INSTITUTE,
MOSCOW

Abstract: *under the economic detriment means quantifiable in monetary units loss of renewable and non-renewable resources. Social harm means harm to the health, well-being and livelihoods of people. In this case the damage is considered with reference to renewable and non-renewable resources. In the first case, the damage correlates with the ability of nature to heal itself, and in the second case, rational production, use and losses. All kinds of direct or indirect loss addressed loss of natural resources because they have to compensate for the additional extraction of natural resources.*
Keywords: *damage, ecology, economy.*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УЩЕРБА ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Олина Е.П.[1], Зубкова А.Г.[2] (Российская Федерация)

[1]Олина Екатерина Павловна – магистрант,
факультет экономики предпринимательства;
[2]Зубкова Алиса Григорьевна – кандидат экономических наук, профессор,
кафедра экономики в энергетике и промышленности,
Национальный исследовательский университет
Московский энергетический институт,
г. Москва

Аннотация: *под экономическим ущербом понимаются исчисляемые в стоимостных единицах потери возобновляемых и невозобновляемых ресурсов. Под социальным ущербом понимается нанесение вреда здоровью, благополучию и существованию людей. При этом наносимый ущерб рассматривается применительно к возобновляемым и невозобновляемым ресурсам. В первом случае ущерб соотносится с возможностью природы к самовосстановлению, а во втором случае - с рациональной добычей, использованием и величиной потерь. Все виды прямых или косвенных потерь рассматривались потерями природных ресурсов, поскольку их приходится компенсировать дополнительной добычей природного сырья.*
Ключевые слова: *ущерб, экология, экономика.*

Методические вопросы экономической оценки ущербов от загрязнения окружающей среды в самом общем плане можно свести к денежной оценке негативного влияния в широком спектре последствий:

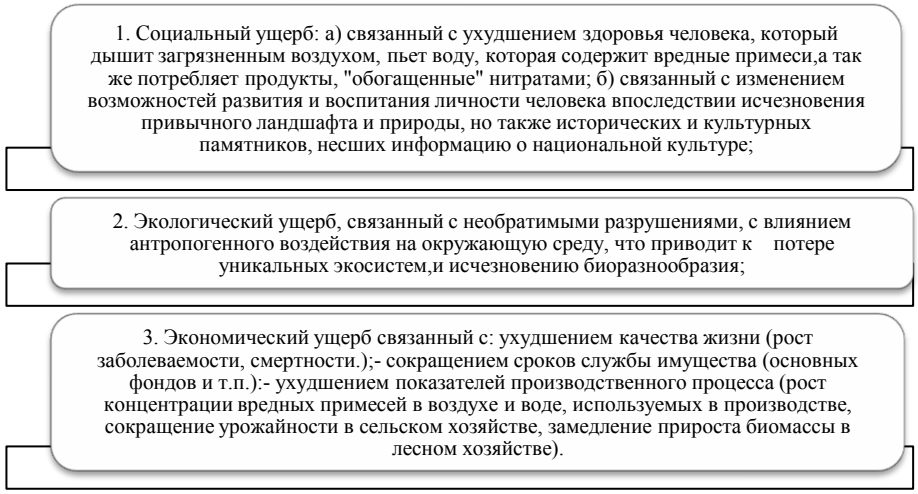

Рис. 1. Ущерб от загрязнения окружающей среды

Потери методологически выделялись, которые были связаны с уничтожением или снижением качества природного ресурса, и прямой ущерб, наносившийся народному хозяйству в этом случае. Потери выражались в снижении плодородия почвы, уничтожении леса, загрязнении атмосферного воздуха и водоемов, снижении численности диких животных и рыбного стада.

Методика по расчету экономического ущерба от воздействия на окружающую среду определяется по формуле:

$У = у^* f^* L_j *a_i *M_i$

где: у - константа, равняется 2,4 руб./усл.т.; f - поправочный коэффициент, который учитывает характер рассеивания примеси в атмосфере; Lj - безразмерный коэффициент относительной опасности загрязнения атмосферного воздуха над территориями различного типа j; ai - показатель относительной агрессивности i-го загрязняющего вещества, усл. т/т; M_i - масса выброса i-го загрязняющего вещества в т/год.

На основе предлагаемой методики были подготовлены отраслевые методики для черной и цветной металлургии, нефтяной и газовой промышленности, строительства, учитывающие специфику производств, и были ориентированы на специалистов-экологов крупных предприятий [1, с. 447].

Список литературы / References

1. *Глушкова В.Г., Макар С.В.* Экономика природопользования. Учебное пособие. М.: Гардарики, 2003. 447 с.

THE CONSEQUENCES OF ENVIRONMENTAL POLLUTION AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC PERFORMANCE

Olina E.P.[1], Zubkova A.G.[2] (Russian Federation)
Email: Olina227@scientifictext.ru

[1]Olina Ekaterina Pavlovna - Master's degree,
FACULTY: ECONOMICS OF ENTREPRENEURSHIP;
[2]Zubkova Alisa Grigoryevna - Candidate of Economics, Professor,
DEPARTMENT OF ECONOMICS IN POWER ENGINEERING AND INDUSTRY
NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY
MOSCOW POWER ENGINEERING INSTITUTE,
MOSCOW

Abstract: *negative effects that have pollution on the environment as a result of economic activities, economic growth and ultimately on the quality of life of members of society, requires a search for new solutions that would compensate for the unfavorable human impact. Expanding the production and introduction of abatement equipment. For this purpose in the world is consumed up to 1.5% of the gross national product of developed countries. Significant costs are associated with the protection of the environment rational use of natural resources in the construction of new enterprises, accounting for up to 40% of estimated cost of construction.*
Keywords: *costs, ecology, economy.*

ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Олина Е.П.[1], Зубкова А.Г.[2] (Российская Федерация)

[1]Олина Екатерина Павловна – магистрант,
факультет экономики предпринимательства;
[2]Зубкова Алиса Григорьевна – кандидат экономических наук, профессор,
кафедра экономики в энергетике и промышленности,
Национальный исследовательский университет
Московский энергетический институт,
г. Москва

Аннотация: *отрицательное влияние, оказываемое загрязнениями на окружающую среду в результате хозяйственной деятельности предприятий, на темпы экономического роста и, в конечном итоге, на качество жизни членов общества, требует поиска новых решений, компенсирующих неблагополучное антропогенное воздействие, расширения производства и внедрения средозащитного оборудования. На эти цели в мире расходуется до 1,5% валового национального продукта развитых стран. На немалые затраты, связанные с охраной окружающей среды, рациональным использованием природных ресурсов при строительстве новых предприятий, приходится до 40% сметной стоимости строительства.*
Ключевые слова: *издержки, экология, экономика.*

В категорию издержек загрязнения включают: непроизводственный расход ресурсов и расход ресурсов на предотвращение загрязнения.

Рис. 1. Структура издержек производства

Непроизводственный расход ресурсов, или следствие загрязнения окружающей среды состоит из:

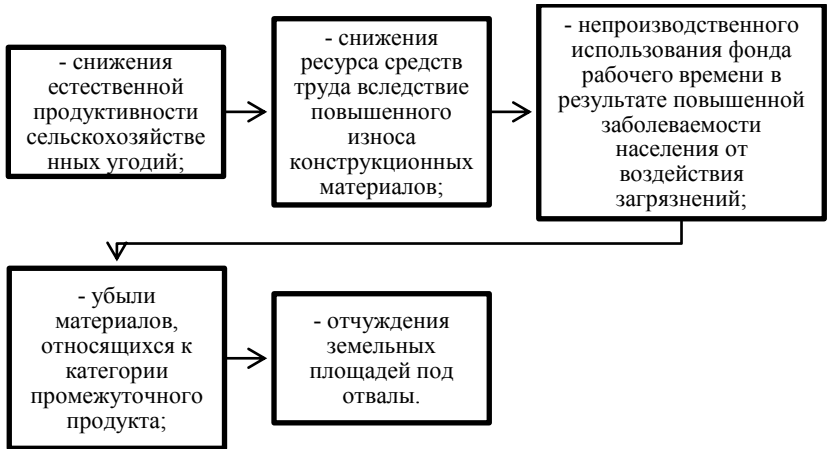

Рис. 2. Следствие загрязнения окружающей среды

Снижение естественной продуктивности сельскохозяйственных угодий проявляется при следующих формах воздействия загрязнений:

1. при рассеивании загрязняющих веществ в атмосфере;

2. при повышенных их концентрациях в поверхностных и подземных источниках воды: накоплении в плодородном слое почвы и других. Проявляется как в снижении урожайностей сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства, так и стагнации темпов воспроизводства благоразнообразия.

Снижение ресурса средств труда вследствие повышения за счет загрязнения окружающей среды износа конструкционных материалов. Снижение ресурса средств труда связано с оценкой основных производственных фондов и опосредованно снижает темп экономического роста. Ухудшение использования фонда рабочего времени вследствие загрязнения окружающей среды связано с повышенной заболеваемостью населения, находящегося в зоне действия загрязнения.

Техногенное загрязнение окружающей среды непосредственно формирует качественные условия проживания населения, фактически в существенной мере определяет степень его трудоспособности, поэтому по разным оценкам от 50% до 90% всех заболеваний связано с воздействием факторов внешней среды. В свою очередь оценка ухудшения использования фонда рабочего времени связана также с оценкой труда или фактора производства и оценивается по величине недополученной продукции, затрат по величине недополученной продукции, затрат в сфере здравоохранения и социального обеспечения [1, с. 528].

Следующий вид **непроизводительного расхода ресурсов** подразумевает отчуждение земельных площадей для складирования технологических отходов. Данный вид расхода характерен для строительной, энергетики, химической промышленности, металлургии, т.е. отраслей с низкой степенью использования исходных материалов. **Издержки предотвращения загрязнения являются экономической категорией,** определяют расходы ресурсов, которые направлены в различные сферы экономики с целью сохранения качества окружающей среды и, в конечном итоге, обеспечить естественные условия для жизнедеятельности человека. В издержках предотвращения загрязнения выделим затраты на создание специализированных средств труда, затраты на производство материалов и энергии, потребляемых в этой специфической сфере деятельности. Выделяют основные фонды по охране окружающей среды, затраты на текущий и капитальный ремонт, фонд оплаты труда, занятого персонала обслуживанием природоохранного оборудования, издержки предприятия в этом случае отражаются в балансе основных производственных фондов

Суммируя вышеизложенное, определим затраты на природоохранные мероприятия в общем виде:

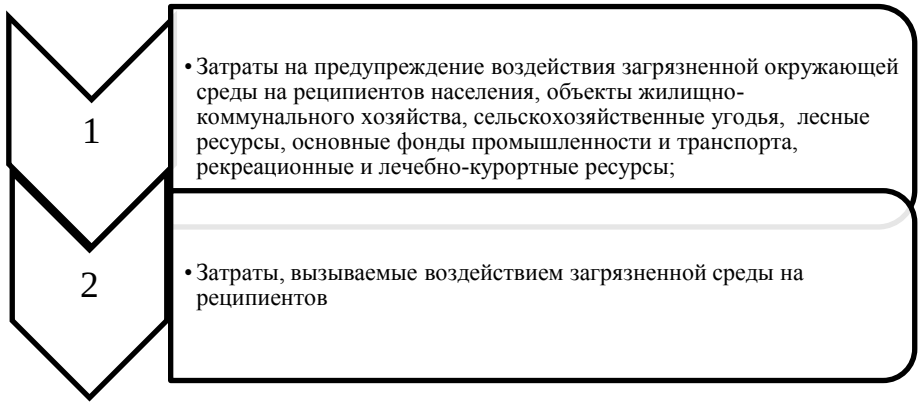

Рис. 3. Затраты на природоохранные мероприятия

Связанные с ликвидацией загрязнений, экономических ущербов от загрязнения окружающей среды единовременные и эксплуатационные затраты,

Следовательно, загрязнение окружающей среды ведет к ухудшению использования основных производственных фондов. Безусловно, использование оборудование и других элементов основных производственных фондов зависит не только от качества окружающей среды, но и от общей организации производства, его износа, качества межремонтного обслуживания. В конечном счете, в процессе воспроизводства экономики, множественностью вариантов предотвращения загрязнения, многовариантностью использования производственных ресурсов, должна стоять задача обеспечения оптимального взаимодействия хозяйственной деятельности и окружающей природной среды в процессе воспроизводства экономики, множественностью вариантов предотвращения загрязнения, многовариантностью использования производственных ресурсов.

Список литературы / References

1. *Протасов В.Ф., Молианов А.В*. Экология, здоровье и природопользование // Финансы и статистика, 2009. 528 с.

UNIFIED INFORMATION RESOURCE DATABASE OF THE STATE TAX COMMITTEE - THE REAL STEP ON THE WAY TO "ELECTRONIC GOVERNMENT"

Djuraeva K.G.[1], Usmanova A.A.[2] (Republic of Uzbekistan)
Email: Djuraeva227@scientifictext.ru

[1]Djuraeva Komila Gafurovna - PhD in Economics,
HEAD OF THE IT DEPARTMENT;
[2]Usmanova Aziza Alisherovna – Student,
FACULTY OF TAXES AND TAXATION,
TAX ACADEMY,
TASHKENT, REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Abstract: *the article analyzes the significance and role of the unified information resource database of the State Tax Committee in the e-government system. The program complex is considered that allows obtaining data on the origin (termination) of taxpayers' obligations in electronic form from the information base of ministries and departments. The necessity of consolidation of all information systems and software products of the State Tax Committee is also grounded. Suggested measures to further improvement of automation of the state tax authorities activities.*
Keywords: *a unified information resource database, e-government, state tax service, information and communication technologies, software complex.*

ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕСУРСНАЯ БАЗА ДАННЫХ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО КОМИТЕТА — РЕАЛЬНЫЙ ШАГ НА ПУТИ К «ЭЛЕКТРОННОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ»

Джураева К.Г.[1], Усманова А.А.[2] (Республика Узбекистан)

[1]Джураева Комила Гафуровна - кандидат экономических наук, заведующая кафедрой, кафедра информационных технологий;
[2]Усманова Азиза Алишеровна – студент, факультет налогов и налогообложения,
Налоговая академия Государственного налогового комитета, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: *в статье проанализированы значение и роль единой информационной ресурсной базы данных Государственного налогового комитета в системе «Электронного правительства». Рассмотрен программный комплекс, который позволяет получать данные по возникновению (прекращению) обязательств налогоплательщиков в электронном виде из информационной базы министерств и ведомств. Также обоснована необходимость консолидации всех информационных систем и программных продуктов Государственного налогового комитета. Предложены меры по дальнейшему совершенствованию автоматизации деятельности органов государственной налоговой службы.*

Ключевые слова: *единая информационная ресурсная база данных, электронное правительство, информационно-коммуникационные технологии, программный комплекс.*

Формирование системы «Электронное правительство» является одной из приоритетных задач, стоящих перед Узбекистаном, для реализации которой был принят закон «Об электронном правительстве» [1]. Целями данного закона являются повышение эффективности деятельности государственных органов на основе широкого использования информационно-коммуникационных технологий, оптимизация порядка оказания электронных государственных услуг с повышением их качества и доступности, а также снижение административных издержек, связанных с получением государственных услуг и внедрение в системе государственного управления принципа «одно окно».

В Стратегиях действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017 — 2021 годах, которая представляет собой программу развития страны на ближайшую «пятилетку», особое внимание уделено совершенствованию системы «Электронное правительство» [2].

В рамках государственной политики, направленной на повышение эффективности деятельности органов государственного и хозяйственного управления путем создания «Электронного правительства», обеспечивающего оперативное и качественное предоставление государственных интерактивных услуг населению, Государственным налоговым комитетом проводится планомерное внедрение информационно-коммуникационных технологий в процесс налогового администрирования с целью сбора, обработки, хранения достоверной информации о налогоплательщиках и объектах налогообложения.

В целях дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности информационно-коммуникационной системы органов государственной налоговой службы, направленной на повышение уровня учета и контроля поступлений налогов и других обязательных платежей, выявление дополнительных источников налоговых поступлений и предотвращение уклонения от уплаты налогов, а также расширения видов и повышения качества оказываемых интерактивных услуг для налогоплательщиков, была создана Единая интегрированная информационная ресурсная база налоговых органов, представляющая собой единый каркас аппаратной, программно-технической и телекоммуникационной системы налоговых органов всех уровней и предназначенная для решения задач по оперативной обработке большого объема информации, обеспечению ее целостности и созданию нового уровня информационной безопасности, что позволяет расширить спектр электронных услуг для налогоплательщиков [3].

Следует отметить, что создание Единой интегрированной информационной ресурсной базы налоговых органов было осуществлено планомерно, в два этапа. На первом этапе в центральную базу данных Государственного налогового комитета были интегрированы информационные базы региональных органов государственной налоговой службы, а уже на втором этапе в базу данных Государственного налогового комитета были интегрированы информационные базы министерств и ведомств по возникновению (прекращению) обязательств налогоплательщиков.

Совершенствование информационных систем и необходимость внедрения новых систем с использованием современных технологий обусловило необходимость повышения скорости обмена данных, обеспечения безопасности передаваемой информации. Соответственно возникла необходимость консолидации всех информационных систем и программных продуктов Государственного налогового комитета. В органах государственной налоговой службы на сегодняшний день разработано и внедрено около 50 программных продуктов и автоматизированных информационных систем, обеспечивающих электронный обмен налоговой информацией, ее обработку и хранение, а также повышающих эффективность налогового администрирования [4, с. 42].

Одним из них является программный комплекс «Внешние источники», с помощью которого осуществляется автоматический сбор данных по налогоплательщикам и объектам налогообложения из внешних источников, формирование и обработка больших объемов данных. Он состоит из следующих модулей, которые хоть и взаимосвязаны между собой, но также могут работать и в автономном режиме [5, с. 98]:

- «Информация внешних источников», где собирается вся информация с внешних источников на предмет налогообложения и ведения учета;

- «Обработка и анализ информации внешних источников». Здесь осуществляется обработка и проводится анализ полученной информации с целью выявления новых объектов налогообложения, и недопущения сокрытия доходов налогоплательщиками.

«Мониторинг платежей», предусматривающий оперативный анализ и мониторинг деятельности субъектов предпринимательства, реализующих товары (услуги, работы) организациям и предприятиям, финансируемым из государственного бюджета;

«Учет экспортно-импортных операций»;

«Земельный фонд, находящийся в распоряжении налогоплательщика»;

«История налогоплательщика», отражающая всю информацию, связанную с любым налогоплательщиком и др.

Консолидация и интеграция информационной базы министерств и ведомств по возникновению (прекращению) обязательств налогоплательщиков в единую информационную базу данных Государственного налогового комитета, создание сверхбольших хранилищ данных с использованием «облачных» технологий помогут в дальнейшем практически полностью перейти и на бесконтактное взаимодействие с налогоплательщиками. В режиме автоматической обработки информации будут рассчитываться, начисляться налоги, обеспечиваться правильность исчисления налогов и других обязательных платежей и контроль над своевременностью их поступления в бюджет, идти автоматизированный контроль отчетности. Эти меры позволят сократить бумажный документооборот и в конечном итоге приведут к своевременному поступлению налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему страны.

Однако для достижения таких результатов, необходимо устранить некоторые проблемы, препятствующие полноценной консолидации всех информационных систем и программных продуктов Государственного налогового комитета. Среди них можно указать следующие:

Во-первых, районные государственные налоговые инспекции подсоединены напрямую к центральной базе данных. Следовательно, проблемы с сетью приведут к нарушению работы в них. Для разрешения данной ситуации предлагается создание локального буфера в самих государственных налоговых инспекциях, который бы поддерживал сеть, несмотря на сбои сети в самой центральной базе данных.

Во-вторых, отсутствует интеграционная платформа на уровне приложений. Более того, не установлен единый стандарт создания приложений, вследствие чего приложения созданы на основе разных технологий (PHP, Visual Studio, Java и т.д.). По этой причине интеграция технологически очень сложна, так как не проводятся тестирования интеграции приложений, следовательно, нет гарантии в том, что их интеграция будет работать правильно, вследствие чего результаты могут быть недостоверными.

В-третьих, располагая большим объемом информационных ресурсов, в том числе полученных в процессе межведомственного обмена информацией, налоговые органы не имеют эффективного инструмента для использования этих данных в полном объеме.

Таким образом, исходя из всех вышеуказанных проблем, предлагается следующее:

1. Улучшение механизма системы анализа технического комплекса и информационных систем органов государственной налоговой службы;

2. Совершенствование концепции дальнейшего развития информационных систем в направлении применения передовых методов бизнес-аналитики;

3. Развитие стратегического комплекса мер, направленных на дальнейшее укрепление технического комплекса и развитие информационных систем Государственного налогового комитета.

В заключение следует отметить, что единая информационная база данных Государственного налогового комитета создаст новые возможности в решении задач по оперативной обработке большого объема информации, обеспечению её целостности, хранению и созданию нового уровня информационной безопасности, а также позволит расширить спектр электронных услуг для налогоплательщиков.

Список литературы / References

1. Закон Республики Узбекистан «Об электронном правительстве» от 09.12.2015 г. № ЗРУ-395 СЗ РУ, 2015 г. № 49 (611).
2. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 г.№ УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» СЗ РУ, 2017 г. № 6 (70).
3. Постановление Президента Республики Узбекистан от 30.10.2012 г. № ПП-1843 «О мерах по дальнейшему повышению эффективности функционирования информационно-коммуникационной системы органов государственной налоговой службы Республики Узбекистан». СЗ РУ, 2012 г. № 45 (511).
4. *Хабибуллаев И., Джайлавов А., Джураева К.* Информационные технологии налоговой системы (на узбекском языке). Т: «Иктисод-Молия», 2009. 219 с.
5. *Джураева К.Г.* Программные продукты налоговой системы. Учебное пособие (на узбекском языке). Т: ”Voris”, 2016. 176 с.

DISTRIBUTION OF RESPONSIBILITY FOR THE RISKS IN ORGANIZATION

Goryacheva A.V. (Russian Federation)
Email: Goryacheva227@scientifictext.ru

Goryacheva Alyona Vyacheslavovna – Master,
DEPARTMENT OF BUSINESS TECHNOLOGY MANAGEMENT, FACULTY OF MANAGEMENT,
PROGRAM: MANAGEMENT ENTREPRENEURSHIP,
PLEKHANOV RUSSIAN UNIVERSITY OF ECONOMICS, MOSCOW

Abstract: *the entrepreneurial activity related to the danger of risk events. This article is devoted to the solution of the problem concerning rational distribution of responsibility for the risk in the organization. Business owners should be always prepared to act in a timely manner on the risks of the organization. A risk management system was suggested. It allows not only to optimize risk distribution, but also to identify people who are responsible for managing different risks. This model is quite versatile and flexible, that makes it easy to adapt to different areas of risk assessment.*

Keywords: *the emergence of risks, the distribution of responsibilities for risk, the model of risk response, risk assessment.*

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Горячева А.В. (Российская Федерация)

Горячева Алёна Вячеславовна – магистрант,
кафедра менеджмента бизнес-технологий, факультет менеджмента,
программа: менеджмент предпринимательской деятельности,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Аннотация: *предпринимательская деятельность напрямую связана с опасностью возникновения рисковых событий. Данная статья посвящена решению проблемы рационального распределения ответственности за риски в организации. Владельцы бизнеса всегда должны быть готовы своевременно воздействовать на риски организации. Предложена система управления рисками, позволяющая не только оптимизировать распределение рисковой нагрузки, но и выявить сотрудников, непосредственно отвечающих за управление теми или*

иными рисками. Эта модель является настолько универсальной и гибкой, что позволяет легко адаптировать ее к различным областям оценки риска.
Ключевые слова: *возникновение рисков, распределение ответственности за риск, модель реагирования на риски, оценка риска.*

В наше время организационная деятельность испытывает влияние революционных изменений, в связи с чем владельцы бизнеса должны быть готовы к возможности наступления рисков различной степени воздействия на деятельность организации. Проблема рационального распределения ответственности за риск на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных при ведении бизнеса. Для решения данной проблемы предложена модель управления рисками, позволяющая не только оптимизировать распределение рисковой нагрузки, но и определить сотрудников, непосредственно отвечающих за управление рисками. Данная модель является результатом анализа различных литературных источников. Матричная модель управления рисками выстраивалась на основе соотношения «вероятность – потери», что позволило распределять риски по зонам и рационально делегировать ответственность. Данная модель является универсальной, что позволяет адаптировать ее к различным областям оценки риска [4, с. 216].

Анализ рисков позволяет не только осуществлять эффективное управление рисками, но и сделать бизнес «прозрачным» для владельца. Для этого необходимо сформировать четкое представление о бизнесе, понимать технологические процессы цепочки создания ценности, уметь находить места и источники возникновения рисков.

Причины возникновения рисков можно разбить на: внутренние (организационные, финансово-экономические; технико-технологические; управление персоналом) и внешние (микроуровень и макроуровень) [1, с. 137]. Оценка вероятности возникновения негативных событий (Р) представлена в таблице 1. Данную методику целесообразно использовать как для оценки рисков организации, так и для оценки рисков при реализации отдельных проектов.

Таблица 1. Оценка вероятности возникновения негативных событий

Зона риска	**Виды событий**	**Вероятность возникновения (Р) (от 1 до 5)**		
		Количественное описание		**Качественное описание**
		Pq (баллы)	**P (в долях единицы)**	
Зеленая зона	Слабовероятные	1	От 0 до 10 %	Событие может произойти в исключительных случаях
	Маловероятные	2	От 10 до 40%	Редкое событие
Желтая зона	Вероятные	3	От 40 до 60%	Наличие факторов, достаточных для предположения возможности события
Красная зона	Весьма вероятные	4	От 60 до 90 %	Событие может произойти
	Возможные	5	От 90 до 100%	Событие, как ожидается, произойдет

Для экспертной оценки рисков проекта вводится шкала измерения вероятности наступления рискового события. Шкала (Pq) разбита на пять интервалов, каждый оценивается от 1 до 5 баллов, в зависимости от вероятности наступления негативного события (Р).

Оценка величины ущерба от наступления негативного события представлена в таблице 2. Для экспертной оценки величины ущерба вводится шкала измерения величины потерь от наступления рискового события (I). Шкала разбита на пять интервалов, каждый оценивается от 1 до 5 баллов, в зависимости от размера ущерба (Iq), измеряемого в процентах от плановой прибыли проекта (I), которая оценивается по шкале от 0 до 100% [3, с. 294].

Экспресс-оценка риска наступления негативного события базируется на вычислении и оценке индекса риска R по формуле [2, с. 142]: **R = Pq x Iq,** где **R** - индекс риска (баллы); **Pq** - вероятность возникновения риска, в соответствии с классификацией (баллы); **Iq** - величина потерь, в соответствии с классификацией (баллы).

Таблица 2. Оценка величины потерь

Зона риска	Виды потерь	Величина потерь (I)		
		Количественное описание		Качественное описание
		Iq (баллы)	I (в % от плановой прибыли)	
Зеленая зона	Минимальные	1	От 0 до 10%	Потери могут составить не более 10% от плановой прибыли
	Низкие	2	От 10 до 40%	Ожидаемые потери находятся в интервале от 10 до 40% плановой прибыли
Желтая зона	Средние	3	От 40 до 60%	Ожидаемые потери находятся в интервале от 40 до 60% плановой прибыли
Красная зона	Высокие	4	От 60 до 90%	Ожидаемые потери находятся в интервале от 60 до 90% плановой прибыли
	Максимальные	5	От 90 до 100%	Потери сопоставимы с плановой прибылью

Допустим, вероятность возникновения риска оценена как маловероятная (2 балла), а величина потерь от наступления события оценена как средняя (3 балла), из этого следует, что индекс риска (R) в соответствии с матрицей «Вероятность – Потери», представленной на рисунке 1, равен 6 баллам. Следовательно, степень воздействия этого негативного события оценивается как «незначительная» и уровень риска как «оправданный».

Риск – это величина возможных потерь/выигрыша в случае наступления рискового события. Риск описывается тремя характеристиками: наименование негативного события и его причин; вероятность его возникновения; стоимость работ и ресурсов, необходимых для устранения последствий наступления негативного события (размер наносимого ущерба) [2, с. 219].

Рис. 1. Управление рисками

Причины возникновения рисков можно разбить на внутренние (организационные, финансово-экономические; технико-технологические; управление персоналом) и внешние (микроуровень и макроуровень). Используя матрицу «Вероятность - Потери» следует

преобразовать качественные в количественные значения, что поможет повысить надежность принимаемых решений в управлении проектными рисками, рисунок 2.

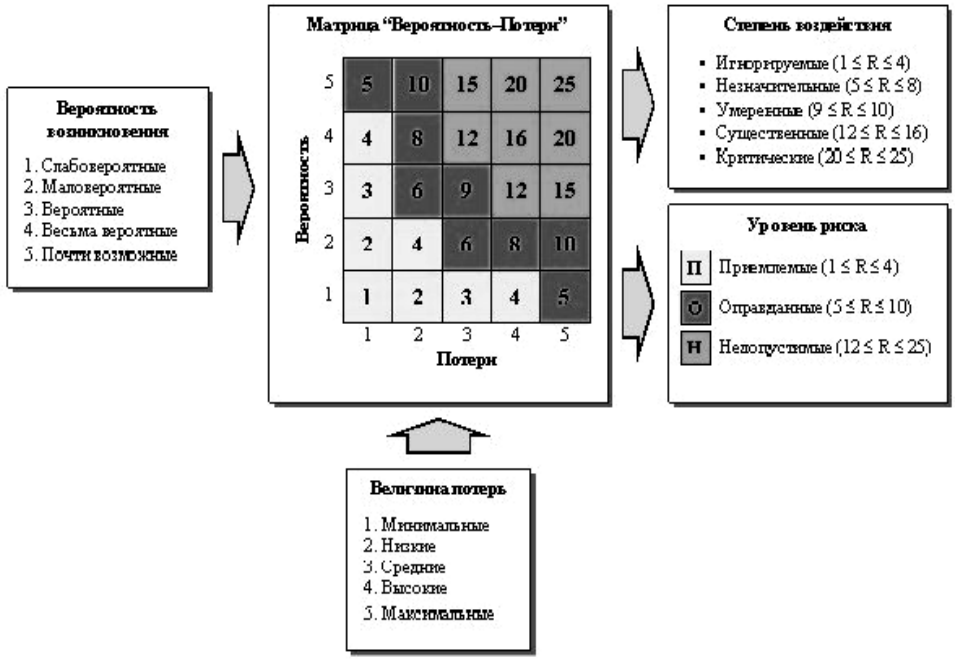

Рис. 2. Оценка рисков организации

Для рационального управления рисками целесообразно разработать контрольные процедуры, распределить ответственность и отслеживать эффективность механизма контроля.

В случаях, когда рисковое событие произошло, существует несколько способов реагирования на риск: избегание риска, передача части или всего риска третьим лицам и снижение риска [4, с. 184]. В зависимости от зоны, в которой находится риск, целесообразно разработать мероприятия по управлению риском.

Для каждой зоны риска закреплен ответственный сотрудник организации, на которого ложится ответственность за управление рисковым событием и принятие управленческих решений.

Распределение ответственности по зонам риска представлено на рисунке 3.

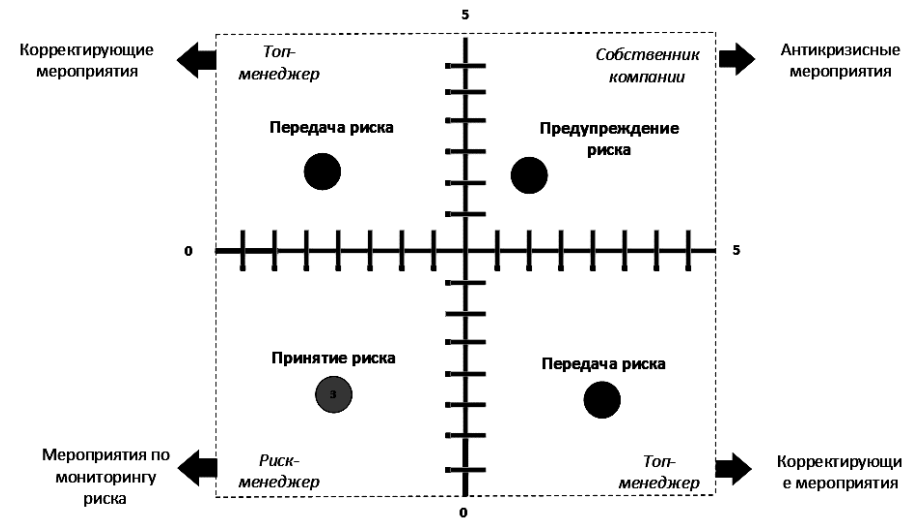

Рис. 3. Распределение ответственности по зонам риска

Таким образом, сутью метода построения матрицы «Вероятность – Потери» является анализ вероятности наступления риска и уменьшение объемов возможных потерь.

Риски «зеленой зоны» (з), согласно матрице распределения ответственности, принадлежат риск-менеджеру организации. Для них достаточно периодического мониторинга и контроля. Риски «желтой зоны» (ж) требуют корректирующих мероприятий. Данные риски распределяются на топ-менеджеров организации. Риски «красной зоны» (к) требуют более серьезного подхода и разработки антикризисных мероприятий. Данные риски – зона ответственности владельца бизнеса [3, с. 291].

Предпринимательская деятельность напрямую связана с опасностью возникновения рисковых событий. Матричная модель управления рисками выстраивалась на основе соотношения «вероятность – потери», что позволило распределять риски по зонам и рационально делегировать ответственность. Данная модель является универсальной и гибкой, что позволяет легко адаптировать ее к различным областям оценки риска.

Список литературы / References

1. *Масленников В.В.* Управление рисками, определяющими экономическую безопасность организации, 2016. С. 137.
2. *Ляндау Ю.В.* Бизнес-архитектор: построение систем управления, 2016. С. 142, 291, 219.
3. *Ляпина С.Ю., Грачева М.В.* Анализ рисков организации, 2015. С. 172, 294.
4. *Черняк В.З., Эриашвили Н.Д., Барикаев Е.Н.* Управление предпринимательскими рисками, 2016. С. 216, 184.

WAYS OF TAX OPTIMIZATION

Goryacheva Yu.P. (Russian Federation)
Email: Goryacheva227@scientifictext.ru

Goryacheva Yulya Pavlovna – Undergraduate,
DIRECTION: ECONOMICS,
ECONOMICS INSTITUTE OF MANAGEMENT, ECONOMICS AND FINANCE
FEDERAL STATE BUDGETARY EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION
KOSTROMA STATE UNIVERSITY, KOSTROMA

Abstract: *the article is devoted to different ways of tax optimization, which will not lead to liability. Under optimization we understand the reduction by legal means the taxable tax base. The article provides an analysis of several ways. The tax policy of the enterprise is an integral part of its financial strategy, which in turn implies the current and future financial planning, centralization of financial resources, their concentration on the main directions of production and economic activities, financial analysis of the company and its segments and financial control of the enterprise. It is implemented in two interrelated methods: tax accounting and tax planning. Thus, tax policy is a form of tax ideology and fiscal strategy of the company taking into account the most important aspects of tax planning and at different stages of its implementation. Unlike tax strategies in General, tax policy affects certain specific areas of activity that require the most efficient management to achieve the main strategic goal.*

Keywords: *optimization of taxation, the taxpayer.*

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Горячева Ю.П. (Российская Федерация)

Горячева Юлия Павловна – магистрант,
направление: экономика,
Институт управления, экономики и финансов
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Костромской государственный университет, г. Кострома

Аннотация: *статья посвящена различным способам оптимизации налогообложения, которые не приведут к ответственности. Под оптимизацией мы понимаем снижение законными способами облагаемой налоговой базы. В статье дается разбор нескольких способов. Налоговая политика предприятия является составной частью его финансовой стратегии,*

которая в свою очередь подразумевает под собой текущее и перспективное финансовое планирование, централизацию финансовых ресурсов, их концентрацию на основных направлениях производственно-хозяйственной деятельности, финансовый анализ деятельности предприятия и его сегментов и финансовый контроль предприятия. Она реализуется двумя взаимосвязанными методами: налоговый учет и налоговое планирование. Таким образом, налоговая политика - это форма реализации налоговой идеологии и налоговой стратегии предприятия с учетом наиболее важных аспектов деятельности в области налогового планирования и на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от налоговой стратегии в целом, налоговая политика затрагивает определенные, конкретные направления деятельности фирмы, которые требуют наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели.

Ключевые слова: *оптимизация налогообложения, налогоплательщик.*

Налоговым планированием следует заниматься на предприятии еще до наступления налогового периода. Оно должно начинаться еще на стадии подготовки к заключению какого-либо контракта и поиска контрагентов, так как уже в этом случае есть возможность запланировать будущие выплаты налогов в бюджет и, если возможно, предпринять действия по их минимизации. Оптимизация налогообложения на предприятии базируется на следующих принципах:

1. Принцип юридического соответствия, являющийся одним из ключевых принципов, которым должны пользоваться организации при использовании системы повышения эффективности налогообложения. Этот принцип предполагает то, что способы оптимизации на предприятии в обязательном порядке должны быть законными и легитимными.

2. Принцип рациональности затрат означает, что выгоды от экономии на налоговых выплатах должны превосходить издержки предприятия по внедрению оптимизации системы налогообложения.

3. Принцип диверсификации заключается в том, что предприятие, в случае неблагоприятного воздействия внешних факторов на один из применяемых способов оптимизации, должно быть адаптировано под быстрое изменение системы налоговой оптимизации.

4. Принцип конфиденциальности означает, что руководство предприятия должно стремиться к тому, чтобы доступ к информации был, как можно ограничен.

5. Принцип автономности подразумевает, что воздействия по налоговой оптимизации должны иметь минимальную зависимость от внешних участников. Наиболее продуктивным для предприятия представляется разработка общей модели налоговой оптимизации в зависимости от сферы деятельности организации и выполнение в согласовании с этой моделью конкретных действий, ориентированных на минимизацию налогообложения предприятия [8].

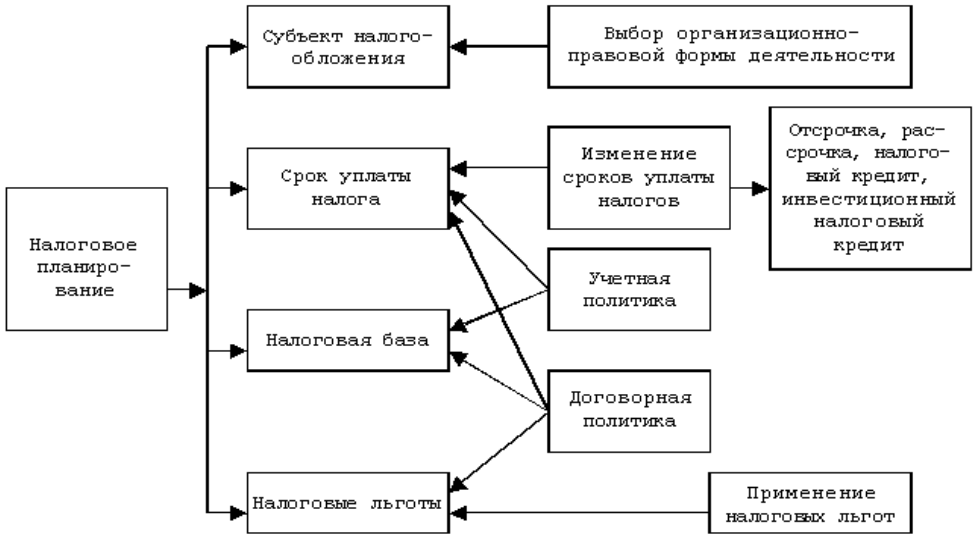

Рис. 1. Структура налогового планирования

Оптимизация налогов организации – это снижение уровня налоговых обязанностей с помощью определенных действий плательщика, подбор различных способов реализации деятельности и использования активов, направленный на снижение степени возникающих в это время налоговых обязательств.

Налоговая оптимизация организации осуществляется с помощью конкретных форм по планированию деятельности, найму работников и закреплению денежных средств плательщика, чтобы как можно больше снизить возникающие в таком случае налоговые обязательства.

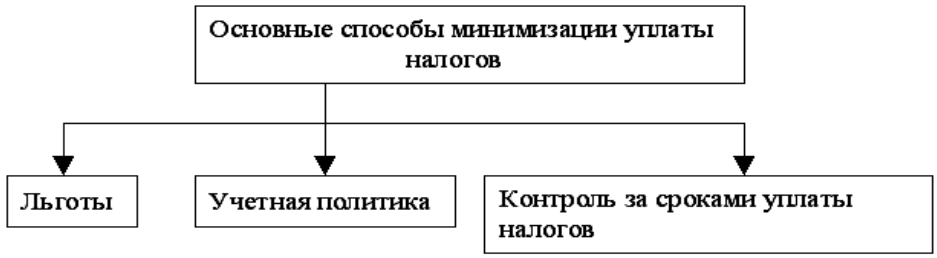

Рис. 2. Основные способы минимизации уплаты налогов

Практически все собственники бизнеса задаются вопросом: как снизить налоги, обязательные к уплате?

Рассмотрим способы оптимизации налогообложения, которые не сулят никакой ответственности предприятию и их собственникам.

1) Экономия на платежах по налогу на прибыль и НДС путем оптимизации расходов на транспортировку [3, ст. 74]. Предлагается включать расходы на доставку в стоимость товаров, облагаемых по льготной ставке. Такой метод вполне оправдан и может быть взят на вооружение.

2) Экономия на платежах по НДС и налогу на прибыль путем продления срока исковой давности по дебиторской задолженности [3, ст. 81]. Суть способа в том, чтобы прервать срок исковой давности и начать его течь заново. Это позволяет перенести сроки списания дебиторской задолженности в тот период, когда прибыль больше задолженности. Так появляется возможность уменьшить платеж налога на прибыль.

3) Возможность выбора различных вариантов договорных отношений.

4) Способ «Особые условия перехода права собственности» рассмотрим на примере [2].

ООО ФИРМА отгрузила свою продукцию ООО ФИРМА2, но оплату за продукцию не получила. Бухгалтеру ООО ФИРМА предстоит начислять налог на прибыль методом начисления и в дальнейшем уплатить его. Данной ситуации можно избежать простым способом. Для этого нужно в договоре купли-продажи прописать условие, что проданные товары переходят в право собственности лишь после оплаты самих товаров. Соответственно, когда ООО ФИРМА получит денежные средства от ООО ФИРМА2 за свою продукцию, именно тогда и можно будет начислять налог на прибыль.

5) Способ замены отношений [4]. Суть метода в том, что конечная цель (например, получение дохода) может быть достигнута разными законными способами. Т.е. по законодательству фирмы могут сами выбрать способы и условия сделки, удобные для себя с точки зрения получения прибыли и уплаты налогов. Но следует не забывать, что это сделано именно на замене прав и обязанностей сторон. А именно замена не должна содержать признаков фиктивности.

6) Разделение бизнеса на несколько предприятий для применения УСН – способ, связанный с организационной формой предприятия.

Не все компании могут применять УСН, например, у компании остаточная стоимость ОС более 150 миллионов рублей (до 2017 года было 100 миллионов). Перед руководством компании встала задача уменьшить налогооблагаемую базу. Один из таких способов перейти на УСН.

Уменьшить налоги можно, если вы разделите свой бизнес на самостоятельные компании.

Причем эти компании должны отвечать некоторым условиям: не вести один и тот же вид деятельности (ОКВЭД должен отличаться); не управляться одним и тем же лицом (руководители должны быть разные); не должны иметь общего адреса местонахождения и использовать одни и те же основные средства и технические мощности.

7) Присоединение «убыточной компании» [9]. Компания может сильно оптимизировать свои обязательства по налогу на прибыль, но с точки зрения налоговых органов, присоединение убыточной компании является получением необоснованной налоговой выгоды. И придется

сильно постараться доказать, что присоединение убыточной компании является не фиктивным и выполняет конкретную задачу.

Рассмотрим, какие обоснования лучше всего подготовить для обозначения сделки анти-фиктивной:

- цель, не связанная с налоговой оптимизацией. Такой целью может быть создание новых направлений деятельности, расширение клиентской базы, оздоровление компании с планом вывода ее из трудной экономической ситуации;

- подготовить полный пакет документов (товарные накладные, счета и др.) подтверждающих возникновения убытков у компании;

- отсрочка консервации ОС (при возможности) для списания амортизации. Консервация основных средств - это прекращение эксплуатации объекта на какой-либо срок с возможностью ее возобновления. Если вы купили ОС, но не планируете его использовать, не консервируйте его хотя бы на месяц. Тогда вы можете списать до 10% или до 30% от стоимости ОС и амортизацию за месяц. При этом переводить простаивающее ОС на консервацию организация может, но не обязана [7].

8) Применение специальных налоговых режимов (УСН, ЕНВД) вместо общей системы налогообложения. Другими словами – использование региональных льгот.

Например, в 2015 – 2016 в Крыму и Севастополе ставка по УСН для объекта «доходы» – 3%, для объекта «доходы минус расходы» – 5–7%. Зарегистрировав компанию в территории Крыма именно с целью оптимизации налогов и одновременного привлечения клиентов в этом регионе.

Применение мероприятий налоговой оптимизации требует от организации дополнительной квалификации и серьезного подхода, так как ошибки в ведении налогового учета могут вызвать дополнительные расходы предприятия в виде штрафов и пени. Также данные мероприятия следует применять в комплексе, потому что не существует одной схемы, которая бы позволила предприятию оптимизировать налоговую нагрузку. Как справедливо замечают опытные специалисты, наибольший эффект достигается при комплексе мер, даже самых незначительных, при этом предприятие подвергается минимальному риску применения налоговых санкций со стороны налоговых органов.

Следует отменить, что данные способы не являются универсальными. Собственникам и директорам фирм следует самим разрабатывать платы оптимизации, основываясь на приведенные выше способы оптимизации, причем следует учитывать, как специфику предприятий, так и специфику регионов, где располагается предприятие.

Список литературы / References

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 в ред. от 27.12.2009 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Журнал Генеральный директор. 25 способов налоговой оптимизации, применяемых на практике, 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gd.ru/articles/8188-optimizatsiya-nalogov/ (дата обращения: 10.04.2017).
3. *Лукаш Ю.А*. Оптимизация налогов. Методы и схемы: полное практ. руководство. М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. 432 с.
4. Минимизация налоговых платежей и налоговое планирование, 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.audit-it.ru/articles/account/court/a55/43362.html/ (дата обращения: 10.04.2017).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федер. закон Рос. Федерации от 31.07.1998 в ред. от 29.12.2009 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
6. Приказ Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» (с изменениями и дополнениями).
7. Присоединение убыточной компании без налоговых рисков, 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.audit-it.ru/articles/account/court/a55/818360.html/ (дата обращения: 10.04.2017).
8. Финансы предприятий / Попова Р.Г., Самонова И. Н., Добросердова И. И. [и др.]. М.: ИНФРА-М, 3-е изд. СПб., 2010. 208 с.
9. Экономия по налогу на прибыль путем присоединения убыточной организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pnalog.ru/material/ekonomiya-nalog-na-pribyl-prisoedinenie-ubytochnoi/ (дата обращения: 10.04.2017).

PROVIDED OPPORTUNITIES FOR SMALL BUSINESS AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Olimjonov A.U. (Republic of Uzbekistan)
Email: Olimjonov227@scientifictext.ru

Olimjonov Asilbek Ulugbekovich - Master Student,
FACULTY OF ECONOMICS,
TASHKENT STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS, TASHKENT, REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Abstract: *this article refers to the theoretical and practical aspects of business, its development paths and strategy selection in Uzbek economy, the statistical analyses through methods of observation, collection of statistical data, classification, tabulation and also diagrams and graphs frequently used in presenting data, dynamic changes, comparison of the development of business in republic,including the ways of improvement of private sector in the formation of economy as well as the perspectives of development of business in Uzbekistan.*
Keywords: *business, competitiveness, productivity, innovation, privatization, family business, individual business, micro firm, small business, statistical analyses of data.*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Олимжонов А.У. (Республика Узбекистан)

Олимжонов Асилбек Улугбекович - магистрант,
факультет экономики,
Ташкентский государственный экономический университет, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: *в данной статье рассмотрены теоретические и практические аспекты бизнеса, его пути развития и выбор стратегии в узбекской экономике, результаты статистического анализа и динамические изменения развития бизнеса в республике, в том числе пути совершенствования частного сектора, а также перспективы развития бизнеса в Узбекистане. Проанализировано современное состояние малого бизнеса и частного предпринимательства, а также их роль в развитии экономики страны. Даны последние статистические данные и сведения о проблемах в этой сфере.*
Ключевые слова: *бизнес, конкурентоспособность, производительность, инновации, приватизация, семейный бизнес, индивидуальное предпринимательство, микро фирмы, малый бизнес, статистический анализ данных.*

The operation of a market economy is inseparably going to connect with businesswhich is considered to be one of the main sector as fast growing economy and improving living standards in national economy. Through developing of this sector new jobs are created, productivity and competitiveness are increased, poverty are alleviated and societal goals are achieved, in particular by helping specific population groups to help themselves.

Business is more flexible and can adapt quickly to changes in demand, the situation on the global and regional markets, timely respond to their challenges, because it's compact in form, has a mobility and speed in decision-making and it's receptive to innovation. Creating and developmentbusinessdo not require large expenditures and capital investments, which allows faster and easier to carry out modernization, technical and technological equipment, develop new products, constantly updating its range and provide competitiveness.

The most important document accepted by the Central Bank of the Republic of Uzbekistan jointly with the Association of Banks of Uzbekistan, commercial banks and international financial institutions is the development of foreign funds and banks, proposals for the creation of the Guarantee Fund. It provides for business the need for the part uncovered collateral for loans of commercial banks issued for the purchase of new equipment.

Creation of the Guarantee Fund for Development of entrepreneurship in Uzbekistan will increase access thousands of business representatives to bank loans who wants to organize production and services on the basis of new, advanced technologies. Undoubtedly business plays an important role in shaping the structure of the economy, meet rapidly changing market demands. Business represents a

sphere of labor application and a source of income generation for a significant percentage of the country's population. Very often, it is the only economic sector, where many socially vulnerable strata of population, such as women, young people, uneducated and unskilled persons, can find a job.

According to the governmental report, Uzbekistan achieved growth of gross domestic product (GDP) by 7,8% in 2016. The share of businessin GDP amounted to 56,9%. Nowadays, in 2016, these sectors of the economy employ more than 76,5% of the total employed population against 49,7% in 2000. Encouragement of business in our country has proven one of the main strategic factors in Uzbek economy, in 2015, this sector of the economy employs more than 77, 6% of the total employed population against 74,3% in 2010. Encouragement of businessin Uzbekistan is one of the main strategic factors in Uzbek economy. The share of incomes from business activity has increased to 52% in comparison to 47,1% in 2010. Over 980 thousand jobs have been created, of which over 60% in rural areas, over 480 thousand graduates of professional colleges have been employed [3].

Uzbek economy operates two types of enterprises, which are large and small enterprises, as well as the activities depend on personal and family labor. The condition to run a business in Uzbekistan has been implemented through the Law of the Republic of Uzbekistan "On family business", "On the introduction of amendments and additions" in the Law of the Republic of Uzbekistan, "On guarantees of free entrepreneurial activity" and they are designed to further facilitate the development of business.

It is admitted that, the share of small business and private entrepreneurship in GDP is increasing year by year. As you can see below, the bar chart represents growing trend of share of small business and private entrepreneurship.

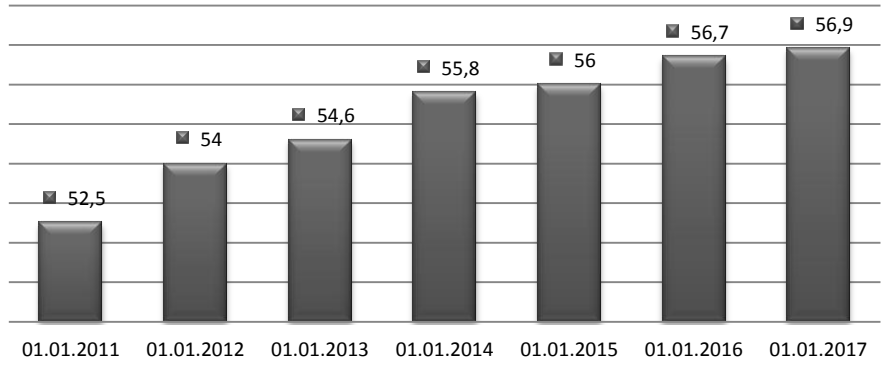

Fig. 1. The share of small business and private entrepreneurship in GDP (in %) [4]

The share of goods of private entrepreneurship (ownership of citizens) in total volume of goods (works, services) of small business in 2010-2015 is characterized by the following data.

Table 1. The share of goods Small Business and Private Entrepreneurship in 2010 -2015 [4]

Indicators	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
GDP	52,5	54,0	54,6	55,8	56,1	56,7
Industry	18,8	21,9	23,1	28,1	31,7	44,6
Agriculture	97,8	97,7	97,8	98,1	98,3	100,0
Investments	28,5	31,9	35,3	32,7	35,4	-
Construction	53,1	68,6	71,1	71,5	69,5	66,4
Trade	-	86,7	87,3	86,6	86,3	89,8
Paidservices	47,0	46,3	44,9	46,2	48,6	-
Freighttransportation	41,6	43,2	44,2	47,3	49,8	65,6
Passengertransportation	79,4	81,8	83,1	84,5	85,2	92,0
Employment	74,3	75,1	75,6	76,7	77,6	-
Export	13,7	18,8	14,0	26,2	25,9	3,3($,mln)
Import	35,8	34,3	38,6	42,4	45,5	8,8($,mln)

In addition, according to the State Statistics Committee, entities of small business and private entrepreneurship in 2015 utilized 14.79 trillion soums of investments, which makes 36.3% of the total volume of utilized investments in the Republic.

In January-December 2016 small business entities:

1. provided employment to 10178,9 thousand persons (77,9 percent of total persons employed in the economy), including 7949,4 thousand persons of the individual sector and 2229,5 thousand persons of small enterprises and micro firms;

2. produced industrial output to the amount of 35699,7 billion soums (38,9 percent of total industrial production), or 119,8 percent to the level of January-December 2015;

3. utilized 14789,3 billion soums of investments (36,3 percent of total utilized investments), or 118,1 percent to the level of January- December 2015;

4. executed construction works to the amount of 17015,0 billion soums (67,2 percent of total construction works), which makes up 114,4 percent to the level of January- December 2015;

5. exported products (goods and services) to the amount of USD 3461,6 million (26,9 percent of total exports), imported products (goods and services) to the amount of USD 5524,8 million (44,5 percent of total imports).

All types of business in Uzbekistan should be built creatively, taking into account the country realities. Such approach will be consistent with modern view of effective reform strategy, when universal recipes are replaced by search of own decisions, reflecting features of economy and institutes of individual countries.

The inherent flexibility of small businesses and high adaptability to market conditions variability contribute to the stabilization of macro-economic processes in the country. Analysis showed that in Uzbekistan, the sector characterized by a certain yield, high labor intensity, the complexity of the introduction of new technologies, limited own resources, and increased risk of competition. In my view, it is appropriate to establish a definite system which provides for sanctions for clear violations or improper fulfillment of the law. A special role is played in small business control over the implementation of legislation and economic reforms should be based on the full legal space. In this case, absolutely equal footing before the courts and arbitration authorities should be all. Uzbekistan has developed industry and regional priority programs and enterprise development are successfully implemented.

References / Список литературы

1. First President of Uzbekistan I. Karimov's keynote speech at the meeting of the Cabinet of Ministers dedicated to the results of socio-economic development of the country in 2015 and main priorities of economic program for 2016. January 16, 2016.
2. *Campbell R., Brue L.* Economics: Principles, problems, and policies fourteenth edition. M., 2015. P. 265.
3. Small business in Uzbekistan. Statistical Bulletin. Tashkent, 2015. 16 p.
4. Annual Statistical Report of Uzbekistan. Tashkent, 2015.

INCREASING THE EFFICIENCY OF MANAGING INVESTMENT PROJECTS IN THE CONSTRUCTION SECTOR

Kozlova D.V. (Russian Federation) Email: Kozlova227@scientifictext.ru

Kozlova Darya Vladislavovna - Student of the magistracy,
DEPARTMENT OF THE LANDLORD, LAND MANAGEMENT AND GEODESY,
VORONEZH STATE TECHNICAL UNIVERSITY, VORONEZH

Abstract: *the article analyzes the structure of management of investment and construction projects, compliance with budget and time frames are analyzed. Based on the analysis, recommended improvements are presented aimed at optimizing the management structure of investment and construction projects. A number of problems arising at different stages of the project are identified, the reasons for their appearance and ways of their elimination are determined. A conceptual model of the economy and real estate management has been considered and added to improve the efficiency of the project.*

Keywords: *construction, investment, design, analysis.*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

Козлова Д.В. (Российская Федерация)

Козлова Дарья Владиславовна – студент магистратуры,
кафедра кадастра недвижимости, землеустройства и геодезии,
Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

Аннотация: *в статье анализируются структура управления инвестиционно-строительными проектами, соблюдение бюджетных и временных рамок. На основе проведенного анализа представлены рекомендуемые улучшения, направленные на оптимизацию структуры управления инвестиционно-строительными проектами. Определен ряд проблем, возникающих на разных стадиях проекта, определены причины их появления и пути их устранения. Рассмотрена и дополнена концептуальная модель экономики и управления недвижимостью, с целью повышения эффективности реализации проекта.*
Ключевые слова: *строительство, инвестирование, проектирование, анализ.*

В условиях современного ведения строительного бизнеса, все большее число организаций стремятся к модернизации, внедрению инноваций, а так же к другим способам усовершенствования своей работы. Основной причиной данной тенденции является необходимость оперативного внесения изменений в динамично развивающиеся проекты. Своевременно скорректированные показатели помогут избежать увеличения затрат, а также снижению риска увеличения длительности реализации, способствуя соблюдению запланированных сроков реализации проекта.

Эффективность деятельности строительной организации во многом зависит от профессионально анализа, планирования, исполнения и стратегии управления проектами.

Управление проектом подразделяется на несколько стадий: инициацию проекта, планирование, реализацию, анализ, управление (регулирование) и завершение [2, 27]. Стратегия управления сводится к реализации конкретных параметров проекта: соблюдению сроков и бюджетов, минимизации расходов и достижению заранее установленных результатов.

Анализ управленческой деятельности инвестиционно-строительных проектов показывает, что запланированный бюджет может увеличиться более чем на 10% вследствие неэффективного управления. Превышение затрат на реализацию проекта над сметной стоимостью не следует считать оправданными, так как это не только не приводит к снижению затрат на производство продукта, но и не позволило удержать бюджет в планируемых рамках.

Кроме того, согласно данному анализу, 85% организаций не укладываются в заданные сроки или не могут достичь необходимого качества реализации проекта. Основными причинами этого могут быть:

- На стадии инициации цели определены не четко;
- Отсутствие либо ненадлежащий контроль на стадии планирования и реализации;
- Отсутствие анализа реализации и внесения динамических изменений параметров.

Таким образом, можно говорить о низком уровне реализации проекта с точки зрения стоимостной оценки капиталовложений. Рекомендуемые улучшения, направленные на оптимизацию структуры управления проектами, заключаются в следующем:

- Анализ показателей эффективности управления; сопоставление выявленных негативных влияний на показатели с возможными причинами их возникновения, во-первых, изучение методических указаний и профильной литературы, во-вторых, анализ параметров текущих проектов и оценка полученных результатов завершенных;
- Определение путей повышения эффективности управления проектами и их ранжирования, для определения лучших способов;
- Анализ стратегии управления и внесение изменений;
- Исполнение разработанной схемы внедрения улучшений, оценка результатов показателей проекта.

Основные предложения, направленные на повышение эффективности управления проектами:

- На стадии инициации разработки документа «Проект, его цели, задачи и параметры», в котором закреплены основные предложения, концепция, параметры и какие должны быть получены результаты;

- Создание матрицы распределения ответственности персонала, основанной на структуре проекта. Разделение сложных и трудоемких задач на составные части, с назначением руководителя для каждого ее элемента;
- Формирование специального отдела, в полномочия которой входит проверка качества проекта на каждой стадии его жизненного цикла;
- Учреждение отдела оперативного планирования, управления и контроля проектов, с целью сокращения сроков реализации проекта, своевременного внесения изменений и координации их выполнения.

Для более полного представления поведения проекта следует составить три модели его развития: оптимистическую, пессимистическую и наиболее вероятную [1, 635]. Каждая из этих моделей имеет свой бюджет и затраты, но цели для них одинаковы. Данный способ способствует более рациональному принятию решений, так как изменения, вносимые в проект, будут отражаться во всех моделях его развития, что даст возможность ранжировать вносимые поправки в стратегию проекта.

Можно с уверенностью сказать, что системный подход в менеджменте сегодня используется во всех организациях. Применение системного подхода к рассмотрению управления и к организации в целом позволяет глубже понять, проследить функционирование предприятия в совокупности со всеми отделами, структурой, стратегией, а также связями с политической, социально-культурной, экономической и другими сферами внешней среды [1, 42]. В соответствии с системным подходом выделяют следующие этапы решения проблемы:

- Определение целей;
- Выявление проблем в процессе достижения этих целей;
- Поиск решения проблем;
- Оценка всех альтернатив и выбор наилучшей из них;
- Выбор наилучшего решения;
- Оценка эффективности.

Необходима точная логическая последовательность действий, учет целей и средств, рассмотрение альтернативных вариантов решения проблем, стремление к рациональному выбору между ними. При использовании системного подхода для разработки и, принятия управленческих решений необходимо также учитывать динамичность проблемной ситуации.

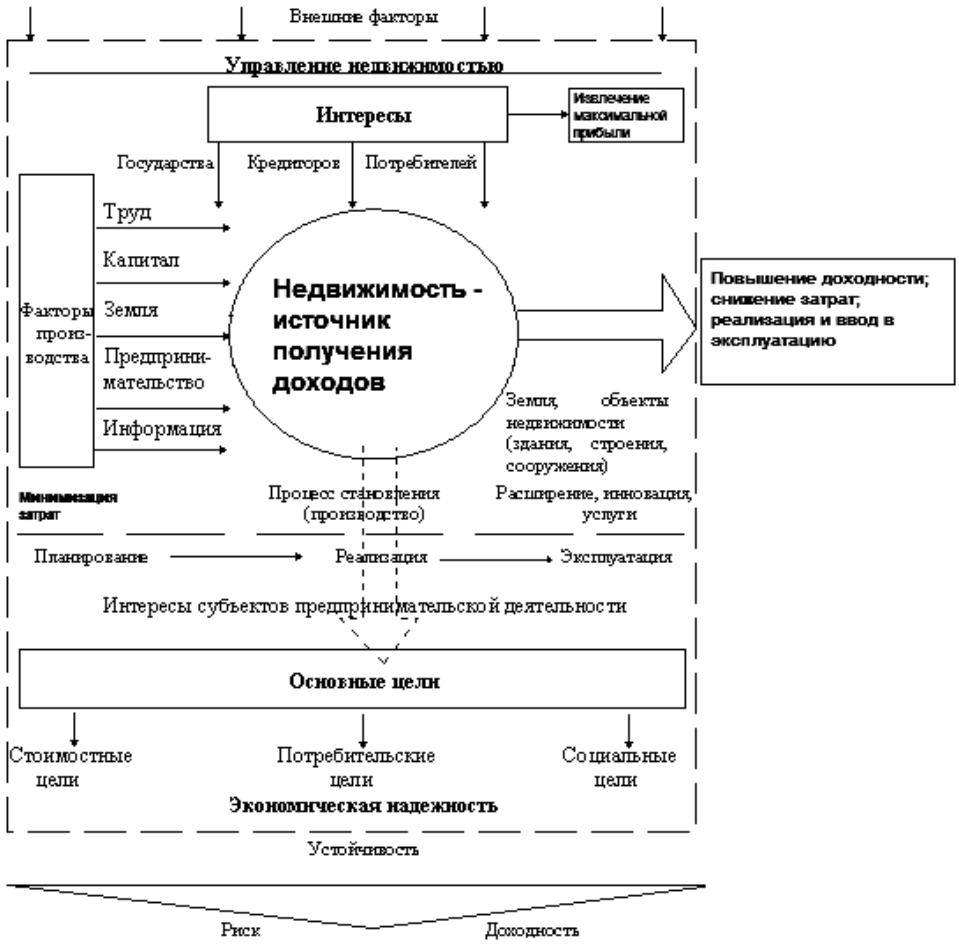

Рис. 1. Концептуальная модель экономики и управления недвижимостью

Утверждать модель проектного управления лучше всего после апробации процессов и шаблонов на пилотных проектах. До внедрения модели управления рекомендуется также сделать следующие шаги:

- Определение общих принципов и шаблонов модели;
- Формирование реестра проектов и выбор контрольных точек для контроля;
- Формирование отчетности по пилотным проектам.

При осуществлении данных предложений по повышению эффективности управления инвестиционными проектами, организация вполне может рассчитывать на успешную деятельность в области управления проектами.

Проектное управление – инструмент, позволяющий организации реализовывать свою деятельность максимально эффективно. Но использование проектного управления, наличие корпоративной системы управления проектами и применение лучших практик не гарантирует того, что все проекты компании будут успешными. Однако правильно подобранная, составленная под нужды организации, с учётом отраслевых и региональных особенностей, а также корпоративной культуры организации, методология управления проектами позволяет избежать множества ошибок в ходе реализации проектов и существенно повысить шанс их успешной реализации.

Список литературы / References

1. *Орлов А.И.* Теория принятия решений. М.: «Экзамен», 2005. 656 с.
2. *Теслюк Л.М.,* Р*умянцева А.В.* Оценка эффективности инвестиционного проекта. Учебное пособие. Екатеринбург: УрФУ, 2014. 141 с.

DEVELOPMENT AND REDEVELOPMENT: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN BELARUS

Fashchuk N.S. (Republic of Belarus) Email: Fashchuk227@scientifictext.ru

Fashchuk Natallia Sergeevna – Bachelor,
DEPARTMENT OF TELECOMMUNICATION SYSTEMS, FACULTY OF TELECOMMUNICATIONS,
BELARUSIAN STATE UNIVERSITY OF INFORMATICS AND RADIO ELECTRONICS,
MINSK, REPUBLIC OF BELARUS

Abstract: *the real estate market is derived from the state of the economy and the social sphere of society as a whole. In process of social and economic development, the society's needs in real estate objects are changing, its preferences regarding the quality of existing objects are changing, structural changes in the economy are taking place. Simultaneously the natural aging of the existing real estate fund occurs, which must be replaced in a new capacity. Thus, the development of society requires an expanded reproduction of the real estate fund, which is provided through a process called the development of real estate. Redevelopment of old industrial buildings is becoming especially urgent, because of integrated development of industrial zones in recent years. However, the course taken by the authorities of the capital to "rework" existing, and unoccupied buildings in the city requires some effort. In particular, it is necessary to attract investors and developers for redevelopment. It is important to understand why redevelopment can be more interesting than building an object from scratch. This article considers opportunities of development and redevelopment in Minsk, as well as in the future in the territory of the Republic of Belarus.*

Keywords: *development, redevelopment, real estate, industrial zone, investments, foreign investors.*

ДЕВЕЛОПМЕНТ И РЕДЕВЕЛОПМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

Фащук Н.С. (Республика Беларусь)

Фащук Наталья Сергеевна – бакалавр,
кафедра систем телекоммуникаций, факультет телекоммуникаций,
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация: *рынок недвижимости является производным от состояния экономики и социальной сферы общества в целом. По мере социально-экономического развития расширяются потребности общества в объектах недвижимости, изменяются его предпочтения относительно качества имеющихся объектов, происходят структурные изменения в экономике. Параллельно с этим происходит естественное старение имеющегося фонда недвижимости, который должен быть заменен в новом качестве.*

Таким образом, развитие общества требует расширенного воспроизводства фонда недвижимости, которое и обеспечивается за счет процесса, получившего название девелопмента (развития) недвижимости.

В связи с комплексным освоением промзон, в последнее время особую актуальность приобретает редевелопмент старых промышленных зданий. Однако курс, взятый столичными властями, на «переработку» уже существующих, но незадействованных зданий в черте города требует неких усилий. В частности, необходимо привлечь инвесторов и застройщиков для редевелопмента. Здесь важно понимать, почему редевеломпент может быть более интересен, чем строительство объекта «с нуля».

В данной статье рассмотрены возможности развития девелопмента и редевелопмента в г. Минске, а также в перспективе на территории Республики Беларусь.

Ключевые слова: *девелопмент, редевелопмент, недвижимость, промышленная зона, инвестиции, иностранные инвесторы.*

Современная экономика имеет свойство развиваться в соответствии с определенными циклами (их еще называют «волнами»). За периодом бурного роста всегда следует стагнация, а за ней – спад, который через некоторое время заменяет сначала слабый, а за тем увеличивающийся по темпам рост.

Жизнь мегаполиса подвержена тем же законам, что и макроэкономика, отличаются разве что конкретные проявления и масштабы.

В частности, любой крупный город имеет различные по характеристикам районы: есть «элитные» районы, которые населяют топ-менеджеры, крупные предприниматели и другие богатые люди – в них низкий уровень преступности, развитая инфраструктура и хорошая экология, есть «промзоны», где живут трудящиеся предприятий, пролетариат – там дешевые магазины, низкая стоимость жилья и преобладание населения с низким уровнем образования (уровень криминальности, захламленная территория, много мусора и т.п.); есть «спальные» районы, где неразвитая инфраструктура, но преимущественно массовая застройка; есть также «окраины», «торговые коридоры» и «центральная часть города» [1, с. 31].

Стоимость недвижимости (в частности, основной ее составляющей – земли) зависит в первую очередь от ее местоположения, поэтому характеристика района играет одну из основных ролей в определении стоимости объекта недвижимости. Вместе с тем, структура районов любого города – не статична, характеристика каждого из них динамично меняется с течением времени. Это обусловлено как естественными причинами (расположение рек, роза ветров, характеристика почв и тектонических плит, качество воды и воздуха), так и такими понятиями, как «престиж», «комфорт». Многие люди готовы платить за такие слабо осязаемые вещи, как «соседство по даче» с членами правительства или «близость к офису конкурентов».

На фоне таких процессов неизбежно будут образовываться районы, к которым внимание девелоперов и властей будет минимальным - на таких территориях могут возникать криминальные конфликты, аварии в коммуникациях, транспортные проблемы, своевременное решение которых будет упираться в нерасторопность коммунальных служб, обусловленное низким доходом жителей: власти (в виде различного рода служб), при прочих равныхусловиях, будут уделять внимание в приоритетном порядке благополучным районам, поскольку это выгодно им с экономической точки зрения.

С нарисованной выше картиной постоянно сталкиваются власти различных американских городов, начиная примерно с середины прошлого века. И, решая одни и те же специфичные проблемы, год от года вырабатывался относительно постоянный алгоритм, суть которого состоит в появлении института редевелоперских агентств (redevelopment agencies) [2].

«Девелопмент» в переводе с английского — «развивать», «разрабатывать». Ключевые признаки — качественное преобразование и увеличение цены на строительные объекты. Девелопмент используется как система для управления процессом создания и развития недвижимости. За счет этого происходит изменение ее свойств на физическом, экономическом и правовом уровне [3, с. 15].

Редевелопмент – это особый вид предпринимательской деятельности, направленный на качественное и / или количественное изменение существующего объекта недвижимости, с целью наиболее эффективного его использования, в результате которой производится новый товар, обладающий большей рыночной стоимостью [4, с. 55].

В 2015 г. объем офисных площадей в Минске увеличился до 330 тыс. м^2, торговых — до 400 тыс. м^2, согласно даннным международной консалтинговой Colliers International, специализирующейся на услугах в сфере коммерческой недвижимости. По оценкам аналитиков компании, в настоящее время обеспеченность торговыми площадями на одного жителя в Минске составляет 0,2 м^2, тогда как в странах ЦВЕ — 0,6–0,8 м^2 [5].

По мнению управляющего партнера Colliers International в Беларуси и странах Балтии Михаила Морозова, белорусская столица, несмотря на кризис, располагает значительным потенциалом для развития всех секторов коммерческой недвижимости, включая редевелопмент приватизируемых объектов.

Эксперт обратил внимание на то, что в структуре функционального зонирования Минска производственные и коммунальные территории занимают 24%. Это говорит об их избыточности, а также о низкой эффективности использования земельных ресурсов в черте города. Примерно 20% производственных территорий размещено в центре города, из них 15% имеют недопустимые

значения показателей экологической опасности. В экологических коридорах располагается 21 предприятие, занимающие 245 га.

Генеральный план развития столицы предполагает вынос за пределы города 23 предприятия, еще 9 должны быть реконструированы в 2017 г. По оценкам аналитиков Colliers International, наиболее перспективны для развития территории выносимых за пределы города станкостроительного завода им. Кирова, завода «Кристалл», дрожжевого комбината.

Дальнейшее развитие прежних производственных и коммунальных зон предусматривает как реконструкцию и изменения функционального значения существующих зданий и сооружений, так и их снос с последующим возведением современных объектов. Реализация таких проектов позволит оптимизировать эксплуатируемые объекты недвижимости и создать более комфортные условия для проживания в городе. Повышать эффективность использования госсобственности предпочтительно через сотрудничество с частными компаниями и инвесторами. Привлечение международных архитекторов, проектировщиков и консультантов повысит конкурентоспособность инвестиционных проектов на рынке коммерческой недвижимости. До сих пор в Беларуси и, в частности, в Минске, создано мало современных объектов недвижимости, а имеющиеся по качеству уступают европейским аналогам.

Вторичное развитие территорий (редевелопмент) требует привлечения значительных финансовых ресурсов. Инвесторы, оценивая риски инвестирования в бизнес в Беларуси, смотрят на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Поэтому кризис вряд ли их отпугнет. Более того, сегодня можно говорить о возросшем интересе к финансированию проектов коммерческой недвижимости. Проекты в области недвижимости реализуются на протяжении 3–5 или 7–10 лет. И с учетом заявленных правительством целей интерес к белорусскому рынку сохраняется и в рамках приватизации, и в рамках развития территорий. Однако условия для инвестиционной деятельности не всегда соответствуют ожиданиям иностранных девелоперов.

Так, изменение законодательства в отношении аренды торговых объектов частной собственности снижает привлекательность данного сегмента коммерческой недвижимости для инвесторов. Реализация ряда проектов приостановлена из-за недостатка финансирования или пересмотра концепций. Тем не менее объем и потенциал рынка коммерческой недвижимости позволяют надеяться на то, что в среднесрочной перспективе общая сумма инвестиций в белорусские проекты увеличится в несколько раз, полагают эксперты компании.

Отбор и реализация проектов портфеля осуществляются в рамках системы бюджетирования. На первый взгляд особых проблем здесь нет – теоретически можно включать в бюджет все проекты, удовлетворяющие критерию или совокупности критериев, принятых в компании. На самом деле задача гораздо сложнее. В частности, при разработке бюджета необходимо учитывать ряд исходных предпосылок, в том числе следующего характера:

1. включение проекта в бюджет предполагает существование источника его финансирования;
2. цена капитала, используемая для оценки проектов при их включении в бюджет, не обязательно одинакова для всех проектов, она может меняться в зависимости от степени риска, ассоциируемого с тем или иным проектом;
3. существуют ограничения по ресурсному и временному параметрам.

Не все из упомянутых предпосылок легко изначально учесть в процессе бюджетирования.

Поэтому на начальной стадии внедрения системы бюджетирования можно прибегнуть к определенному упрощению ситуации: использовать единый для всех проектов коэффициент дисконтирования, значение которого равняется средневзвешенной цене капитала; относить проекты к одному классу риска; игнорировать влияние различной продолжительности проектов и т. д. Однако в дальнейшем, в процессе совершенствования системы и ее автоматизации, необходимо создавать возможности учета всех факторов, влияющих на результаты проекта [6].

Получение консолидированной картины по инвестиционному портфелю позволяет выбирать проекты, удачно дополняющие уже имеющийся портфель, и наоборот – отбрасывать проекты, которые сильно разбалансируют денежные потоки портфеля. Один из простых способов автоматизации оценки эффективности — «вбить» бюджет проекта в автоматизированную систему бюджетирования и получить отчетность по показателям каждого проекта, а также по портфелю проектов компании.

Кроме всего обозначенного, успех девелоперской деятельности во многом определяется такими факторами, как построение эффективной финансовой схемы, умение угадывать основные тенденции рынка, формирование команды из специалистов высокого класса, а также степень использования ноу-хау в строительстве, проектировании, финансовых схемах и обслуживании сооружений [7].

Многие проекты редевелопмента интересны инвесторам, т.к. расположены в привлекательных местах города.

Необходимо различать два основных направления редевелопмента. Первое – это внесение каких-либо конструктивных изменений. Например, когда торговый центр первого поколения (с павильонами индивидуальных предпринимателей) преображается в объект, способный удовлетворить запросы современных ритейлеров. И второе направление – фактическая регенерация предприятий и территорий. Это понятие применимо чаще всего к индустриальным зонам.

В Беларуси есть удачные примеры в обоих направлениях. Например, ТЦ «Раковский Кирмаш» (в прошлом, крытый рынок) после реконструкции стал популярным торговым центром. К тому же, в качестве якорного арендатора здесь выступает популярный супермаркет.

Из проектов второго типа всем хорошо известен проект застройки комплекса «Каскад» на месте бывшего исправительного учреждения. Там полностью расчищена территория от существовавшей застройки, и ведется новое строительство.

Есть и промежуточный вариант, когда существующие объекты недвижимости не подлежат сносу, а перепрофилируются. В Минске – это торговый центр «АвтоПлюс» и кафе «Энцо» на улице Октябрьской в корпусах бывшего кожевенного завода. Однако процесс редевелопмента идет не так быстро, как следовало бы. К сожалению, в центрах белорусских городов еще слишком много промышленных объектов, складов. Причем зачастую это уже неэксплуатируемые корпуса или предприятия.

Поскольку такие виды профессиональной деятельности, как девелопмент и редевелопмент, только развивается в Республике Беларусь, то можно выделить ряд причин, которые являются препятствием в становлении данного вида деятельности в Беларуси:

– отсутствие необходимой правовой базы для осуществления девелопмента;

– отсутствие свободного земельного рынка;

– неравномерное распределение информации между девелопером и государством;

– неразработанность экономических моделей для развития территории.

Отсутствие правовой базы для осуществления процесса девелопмента – одна из главных причин, которая мешает развиваться данному виду предпринимательской деятельности в Республике Беларусь. Ни в Гражданском кодексе, ни в каком-либо Указе или Постановлении не упоминается о таком понятии как «девелопмент». Не говоря уже о том, как данный тип деятельности должен регулироваться в Республике Беларусь. Что же касается решения, то оценочная или риэлтерская деятельность тоже поначалу не находили поддержки у государства, зато теперь это одни из самых прибыльных видов бизнеса.

Следующей причиной является то, что в Республике Беларусь отсутствует свободный земельный рынок. Это означает, что девелопер должен распоряжаться земельным участком после его качественных улучшений, чтобы получить максимальную прибыль с данного объекта. Девелопер должен беспрепятственно проводить различные операции с объектом девелопмента, а в этом ему должно помогать государство, т. к. доходы государства напрямую зависят от успешности проведенного девелоперского проекта.

Неравномерное распределение информации между государством и инвестором также является серьезной причиной того, что данный вид бизнеса получил слабое развитие в Республике Беларусь.

Государство в намного большей степени информировано о тех земельных участках, которые наиболее пригодны для процесса девелопмента. Решение данной проблемы довольно простое – необходимо сделать открытым информацию о территориальном планировании, т. е. девелопер будет видеть, что будет построено в ближайшее время в районе его предполагаемого проекта и сможет максимизировать свою прибыль на основанных знаниях.

Одной из последних проблем является то, что в Беларуси не существует экономических моделей развития территории, а лишь физические. Другими словами, государство лишь определяет разрешение того или иного проекта на определенном земельном участке, и это решение не всегда является эффективным, т.е. оно не всегда соответствует наиболее эффективному использованию земельного участка.

Поэтому девелоперам приходится лишь мириться с тем, что планировало построить на определенном участке государство, а не то, что действительно принесло бы прибыль при осуществлении девелоперского проекта. Чтобы привлечь не только инвестиции локального характера, но еще и иностранного капитала, следует постепенно устранять эти препятствия: должны разрешиться те проблемы, которые относятся непосредственно к государству и те, которые относятся к самим девелоперам [8, с. 66].

Следует отметить, что экономическая выгода и целесообразность сноса и строительства нового здания зависит от конкретного объекта: его изначальной стоимости, состояния строительных конструкций, особенностей архитектуры (по ряду параметров не все промышленные здания можно реконструировать в офисные), наличия подведенных к зданию инженерных сетей, прилегающей территории и многого другого. Часто создать экономически успешный проект, купив участок на вторичном рынке, не позволяют цены на землю.

Так, в центре города Минска земля стоит от $1,5 до $8 млн за гектар, тогда как на окраине города земельный участок обойдется покупателю от $1,5 до $2 млн за гектар [9, с. 37].

Также со значительными трудностями редевелоперы сталкиваются перед проведением любых работ по реконструкции зданий, являющихся памятником архитектуры. Необходимо обязательное проведение исследований, для получения научно-исследовательского и технико-технологического заключений. В зависимости от объекта ограничения могут накладываться на изменения фасада здания, планировочных решений и внутренних конструкций (например, нельзя сносить встроенные шкафы). После выявления всех ограничений редевелопер должен предоставить архитектурно-реставрационную концепцию здания, основой которого станет подтверждение сохранности предметов охраны после проведения реставрационных работ. Затем начинается серьезный процесс согласования. Все последующие этапы также требуют большого количества согласований, что продлевает сроки проведения работ и увеличивает стоимость проекта.

При этом стоимость реконструкции зависит также от непосредственного перечня работ и состава участников [10, с. 59]. По законодательству все реставрационные работы на объектах – памятниках архитектуры должны проводить только специальные лицензированные организации, а следовательно, стоимость таких работ существенно превышает среднерыночный показатель. В этой связи на выходе нередко оказывается, что с учетом всех согласований затраты на реконструкцию данного объекта соответствуют затратам на реконструкцию здания класса А. При этом сам объект, с точки зрения архитектурных решений, потянет разве на офис-центр класса С, да еще с весьма длительным сроком окупаемости. Проблема качества таких помещений зачастую возникает из-за невозможности кардинального пересмотра некоторых архитектурно-строительных особенностей реконструируемых зданий и нежелания собственника делать дополнительные капитальные вложения, поэтому большинство реконструированных комплексов по своему уровню не смогут превысить класс В+. В данном случае приоритетными для редевелоперов становятся быстрые сроки реконструкции и скорейшая сдача помещений в аренду [11].

Наиболее сложным при финансовом анализе развития промышленных территорий представляется вопрос оценки таких компонентов предполагаемого бюджета, как доля города или компенсация за инфраструктуру, внешние сети или технические условия на подключение к ним, величина затрат по перебазированию, реформированию и/или ликвидации брошенного оборудования, а также затраты на административные ресурсы. Как правило, компенсация со стороны местной администрации может выглядеть, например, как освобождение от оплаты долевого участия на развитие городских инженерных сетей и сооружений при выдаче технических условий на присоединение и от отчислений на развитие социальной и инженерной инфраструктуры города.

В этом направлении также интересен зарубежный опыт, когда, понимая риски инвестора, государство предлагает ряд поощрительных мер.

Так, в Нью-Джерси местные органы самоуправления при поддержке EPA (Агентство по защите окружающей среды) предложили девелоперам покрытие 75 % стоимости расчистки промышленных территорий в счет бюджета. В штате Огайо инвесторам позволяют выплачивать налоги из расчета стоимости старого здания и сооружений в течение 15 лет после редевелопмента. Миссури предлагает до 100 % кредитного финансирования на очистку земельного участка и подготовку к новому строительству [12].

Программа TIF (tax increment financing), широко используемая за рубежом, предполагает, что выплата налогов откладывается и впоследствии затраты на расчистку девелопером территории погашаются невыплаченными налогами.

Как правило, на момент начала реконструкции строители получают объект в следующем состоянии:

– фундаменты в основном всегда нормальные;

– конструктив здания в хорошем состоянии, но могут потребоваться изменения или усиление;

– наружные стены конструктивно в хорошем состоянии, но надо менять окна и облицовку;

– кровлю, внутренние стены, инженерные коммуникации и отделку приходится полностью менять;

– лифты устанавливаются новые.

Следовательно, можно сказать, что основные затраты при редевелопменте идут на детальное техническое обследование, работы по сносу и усилению конструкций.

Если же объект представляет собой комплекс зданий, то редевелопмент может проводиться поэтапно. Так, в первую очередь реконструкции подлежат наименее затратные объекты, что позволит поэтапно сдавать часть зданий и обеспечит инвестору начало возврата инвестиций. Возможность поэтапных работ служит хорошей страховкой для редевелопера, так как если первая очередь сдается в аренду проблематично, за вторую можно вовсе не браться, или хотя бы максимально учесть недостатки первой.

Квалифицированные кадры также являются необходимым условием успешного развития предприятия – девелопера. Данная задача усложняется неразвитостью данного направления в Республики Беларусь, и как следствие, отсутствием должного образовательного уровня персонала, а также учебных дисциплин в ВУЗах и ССУЗах республики.

Повышение квалификации возможно через:

- направление работников на курсы повышения квалификации;
- получение дополнительного образования в высших и средних специальных учебных заведениях;
- обмен знаний и опытом.

Таким образом, в Республике Беларусь тема девелопмента и редевелопмента является нераскрытой и неразвитой во всех областях исследуемой проблемы, однако в качестве некоторых путей развития данного направления, можно предложить следующие направления: повышение квалификации кадров и разработка ПО для всестороннего анализа целесообразности проекта по девеломпенту и редевелопменту.

Эффективность девелоперской составляющей зависит от того, насколько качественным было планирование и проектирование, как было организовано выполнение всех строительных работ, каким образом компания контролирует выполнение проекта, в том числе закупочные цены на строительные материалы, которые существенно влияли на величину себестоимости. Следовательно, для белорусских организаций наиболее целесообразными направлениями развития девелопмента и редевеломпента являются: подготовка высококвалифицированных кадров и совершенствование технологического процесса.

Список литературы / References

1. *Тарасевич Е.И.* Экономика недвижимости. Е.И. Тарасевич. М.: Изд-во МКС, 2007. 584 с.
2. Development And Redevelopment. [Electronic resource]. URL: http://articles.latimes.com/keyword/development-and-redevelopment/ (date of access: 15.05.2017).
3. *Лебедева С.Н.* Экономика предприятия: Учеб. пособие. С.Н. Лебедева, Н.А.Казиначикова, А.В. Гавриков. Мн.: Новое изд. Мн.: Новое знание, 2011. 240 с.
4. *Хрипач В.Я.* Экономика предприятия / Под ред. В.Я. Хрипача. Мн.: Экономпресс, 2012. 464 с.
5. Девелопмент и редевелопмент, 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gre4ark.livejournal.com/234978.html/ (дата обращения: 15.05.2017).
6. Какие объекты коммерческой недвижимости привлекательны среди инвесторов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m.interfax.by/article/102659/ (дата обращения: 15.05.2017).
7. Редевелопмент промышленных зон или массовая застройка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://about-realty.net/redevelopment-promyshlennyx-zon-ili-massovaya-zastrojka.html/ (дата обращения: 15.05.2017).
8. *Семижон А.В.* Особенности развития девелопмента в Республике Беларусь. А.В. Семижон / Тезисы докладов XVII международной научной конференции молодых ученых Минск. ГИУСТ БГУ, 2014. 239 с.
9. *Бакрунов Ю.О.* Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере: автореф. д-ра экон. наук / Ю.О. Бакрунов. М., 2010. 37 с.
10. *Быстров П.Н.* К вопросу о редевелопменте промышленных территорий в центральной части города / П.Н. Быстров, Р.С. Закиров // Известия КГАСУ, 2006. № 1 (5). С. 59–63.

11. Девелоперы пошли за объектами в промзоны. По данным журнала «Деловой квартал». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dkvartal-chel.ru/magazines/dkchel/ 2008./ (дата обращения: 15.05.2017).
12. Сносить нельзя, перепрофилировать. По материалам издания «Commecial RealEstate». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.redeveloper.ru/ru/np1.html/ (дата обращения: 15.05.2017).

CHARACTERIZING THE DISTINCTIVE FEATURES OF COMMERCIAL ACTIVITIES IN THE SERVICE SECTOR AS A SEGMENT OF THE MARKET ECONOMY

Lykov I.A. (Russian Federation) Email: Lykov227@scientifictext.ru

Lykov Ilia Alexandrovich – Bachelor in state and municipal management,
DEPARTMENT OF INTERNATIONAL MARKETING AND TRADE
VLADIVOSTOK STATE UNIVERSITY ECONOMICS AND SERVICE, VLADIVOSTOK

Abstract: *the article is devoted to the domestic and foreign definition of commercial activity, definition of the concept of service, characterization and classification of services, characterizing the distinctive features of commercial activities in the service sector as a segment of the market economy. A number of factors that influence the implementation of reforms in commerce have been revealed with the aim of reorienting commercial enterprises to commercial activities. The article considers the problem of insufficient development of the service sector in Russia and suggests solutions.*
Keywords: *commerce, commercial activity, services, goods.*

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ КАК СЕГМЕНТА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лыков И.А. (Российская Федерация)

Лыков Илья Александрович – бакалавр государственного и муниципального управления,
кафедра международного маркетинга и торговли,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток

Аннотация: *статья посвящена отечественному и зарубежному определению коммерческой деятельности, определению понятия услуга, характеристике и классификации услуг, характеристике отличительных особенностей коммерческой деятельности в сфере услуг, как сегмента рыночной экономики. Выявлен ряд факторов, которые влияют на осуществление реформ в коммерции с целью переориентации торговых предприятий на коммерческую деятельность. В статье рассмотрена проблема недостаточного развития сферы услуг России и предложены варианты решения.*
Ключевые слова: *коммерция, коммерческая деятельность, услуги, товар.*

На сегодняшний день в России большинство людей и организаций занято в сфере коммерции, а не в производственной сфере. Кроме того, в любой производственной организации есть коммерческий отдел, от успешной деятельности которого очень зависит конкурентоспособность всей организации.

Это произошло в результате перехода нашей страны к рыночной экономике, началом послужили действия правительства конца 80-х – начала 90-х. Современная рыночная экономика диктует свои аспекты и правила игры в сфере спроса и предложения. В результате таких изменений появилась жестокая конкуренция между фирмами. Законы рынка схожи с постулатом, сформулированным биологом Ч. Дарвином: «Выживает сильнейший». Предприятия, не выдержавшие жесткой конкуренции, выбывают из игры.

Актуальность данного исследования заключается в необходимости организации коммерческой деятельности для любой фирмы, а рассмотрение организации стимулирования закупочной и сбытовой деятельности в условиях финансового кризиса является неотъемлемой частью любого предприятия.

В основу информационной базы данного исследования легли работы российских и иностранных исследователей в сфере организации коммерческой деятельности, маркетинга, таких как Л.В. Осипова, Ф.Г. Панкратов, Котлер Ф.

Реформы в коммерции с целью переориентации торговых предприятий на коммерческую деятельность необходимо проводить с учетом ряда факторов:

Во-первых, необходимо помнить, что перемены переходного периода российской экономики обусловили новые, отличные от прежних менталитет и потребительное поведение наших соотечественников.

Во-вторых, все компоненты макро- и микросистемы должны быть выстраивать свою работу подобно единому и слаженному механизму, обеспечивающему становление и развитие коммерческих организаций, работающих в новых, изменившихся условиях хозяйствования.

В-третьих, рыночные преобразования в торговле можно и нужно проводить исходя из экономических принципов функционирования рынка, принятых в мировой практике.

В отечественной экономической литературе существуют различные определения коммерческой деятельности. Коммерция – «торг, торговые обороты, купеческие промыслы» [5],- коммерческая деятельность – товарно-денежный обмен, в процессе которого товары от поставщика переходят в собственность торгового предприятия с ориентацией на потребности рыночного спроса [2, с. 412] - И.А. Бланка, коммерческая деятельность – особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров, от которой зависят конечные результаты торгового предприятия [3, с. 115] - Л.А. Брагина, коммерческая деятельность – это все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки для каждого из партнеров при первоочередном учете интересов и запросов потребителей [1, с. 108] – А.В. Бусыгина, коммерческая деятельность – комплекс операций, обеспечивающих куплю продажу товаров и вместе с торговыми процессами представляющих собой торговлю в широком смысле слова [4] - Г.А. Васильева, коммерческая деятельность – оперативно-организационная деятельность по осуществлению операций обмена товарно-материальных ценностей в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли [6, с. 89] - Т.П. Данько.

Термин «коммерция» употребляют в двух значениях: в первом случае под ним понимается отрасль торговли, во втором процессы в торговле, имеющие целью активизацию и куплю–продажу товаров.

По традиции коммерческую деятельность связывают с последним значением этого термина. Под понятием «торги», «торговые обороты» подразумевают коммерцию с точки зрения выгодности купли и продажи, сопровождаемых коммерческой сделкой, обменом и продвижением товаров. В таком случае универсальным средством обмена выступают деньги, а местом товарно-денежного обмена – рынок.

Таким образом, под коммерческой деятельностью подразумевается торговая деятельность и различные виды предпринимательской деятельности, связанные с перепродажей товаров, их сбытом и предоставлением услуг.

В зарубежных источниках подчеркивается стратегический подход к решению задач коммерции (труды Д. Аакер, В. Ярош, Т. Левитт, Б. Берман, Дж. Эванс и др.).

Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования.

Коммерческая деятельность означает деятельность по купле и продаже товаров, нацеленные на удовлетворение спроса потребителей и получение прибыли предприятием торговли. При этом выражением коммерческой деятельности служит торговое предприятие, то есть организация труда и средств, необходимая для обращения торгового капитала.

Множество толкований коммерции объясняется ее многоаспектностью. Данную категорию можно рассматривать с точки зрения финансиста, экономиста, предпринимателя, товароведа и других. Несмотря на указанные отличия, большинство исследователей сходятся во мнении, что предметом коммерции выступает купля-продажа товаров в области товарного обращения с учетом удовлетворения потребительского спроса, поступления товаров в собственность торговой организации с целью последующей реализации.

Коммерческая деятельность - является неотъемлемым условием рынка, области коммерческого предпринимательства, в которой протекают процессы обмена и товаров на деньги. В это понятие входят процессы, купли и продажи товаров, удовлетворение потребительского спроса, развития целевых товарных рынков, сведению к минимуму издержек обращения и получением максимальной прибыли.

В экономике существует следующее определение услуги. Услуга – это любой вид деятельности, или благо, который одна сторона может предложить другой, это действие, не

приводящее к владению вещью. Существует огромное количество разнообразных услуг: они могут как широко распространенными, например, услуги по пошиву одежды, так и весьма специфичными, например, поиск пропавших животных, могут иметь промышленный характер, либо личные потребности, они могут быть оказаны неквалифицированными исполнителями, или требовать очень высокого уровня квалификации исполнителей.

Некоторые виды услуг возможно оказывать только, используя крупные капиталовложения, например, авиаперевозки, а некоторые возможно не требуют больших вложений, но при этом требуется высокий уровень профессионализма исполнителей — это, например, адвокатские услуги.

Для лучшего понимания изучаемого явления, выделения отличительных свойств каждого вида услуг, определения специфики можно рассмотреть классификацию.

При этом стоит заметить, что сфера услуг имеет специфические особенности по сравнению с производством продукции:

- первое, в отличие от продукции, услуги оказываются и потребляются в основном одновременно, их невозможно хранить. В результате возникает проблема регулирования спроса и предложения услуг;
- второе, оказание услуг, как правило, противопоставляется производству продукции, несмотря на то, что в производстве увеличивается роль обслуживания, такого как, например, ремонт промышленного оборудования, послепродажное обслуживание и другие услуги;
- третье, область оказания услуг, как правило, лучше защищена государством от конкуренции иностранных предприятий, по сравнению со сферой материального производства.

Рынок услуг функционирует вместе с рынком товаров и представляет собой один из его видов, развивающийся по законам рыночной экономики. Вместе с этим рынок услуг отличается от товарного рынка рядом особенностей, обусловленных особым подходом к предпринимательской деятельности.

Стоит отметить характерные черты сферы услуг: довольно высокая степень неопределенности результата услуг ставит потребителя в невыгодное положение по сравнению с тем, кто их оказывает, так как для оказания услуг требуются особые, специальные знания и мастерство, которые потребителю трудно оценить и невозможно сравнить с остальными конкурирующими предложениями из-за совместного процесса производства и потребления услуги.

Сравнивать можно лишь ожидаемые и полученные выгоды; инерция потребителя вот – основной фактор в обеспечении стабильности востребования услуги; высокая чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры. Она обусловлена невозможностью хранения и транспортировки услуги. Это качество услуг порождает трудности в предпринимательской деятельности, так как обуславливает увеличенные требования к точности анализа и прогноза развития спроса на услуги; специфику организации производства услуг.

Оказанием услуг, как правило, занимаются малые и средние организации различного профиля. Они обладают большей мобильностью, и широкими возможностями для гибкой реакции на изменения рыночной конъюнктуры, и действуют более эффективно в условиях локального рынка; специфики процесса оказания услуги.

Данная специфика детерминирована обязательным непосредственным контактом производителя и потребителя услуги, что предъявляет высокие требования к профессионализму, этике и культуре производителя. Отдельные аспекты коммерческой деятельности сферы услуг являлись предметом внимания таких исследователей, как Г.В. Киселева, Н.Ф. Байдакова, А.Р. Бернвальд, С.Н. Виноградова, Л.П. Дашков, Е.В. Исаенко, З.А. Капелюк, О.И. Клименко, Л.П. Наговицина, В.К. Памбухчиянц, О.В. Пигунова, Н.П. Писаренко, Ф.Г. Панкратов, К.А. Раицкий, Е.Е. Тарасова, В.И. Теплов, А.М. Фридман.

Рынок услуг в России постоянно развивается и совершенствуется. Серьезным тормозом его развития является высокие издержки и низкая надежность процесса оказания услуг. Решением указанной проблемы может выступать применение комплексов мягкой, твердой и гибридных технологий.

Мягкие технологии заменяют индивидуальные услуги заранее запланированными комплексами. Качество оказанной услуги и удовлетворенность ею клиентом тесно взаимосвязаны. Удовлетворенность – результат оказания услуги высокого качества. Высокое качество приводит к увеличению лояльности клиентов и сотрудников, росту доходов инвесторов, объема занимаемой рыночной ниши, снижению расходов и чувствительности к ценовой конкуренции. Даже одна из указанных причин достаточна, для чтобы стремиться к повышению качества и непрерывному совершенствованию.

Рассмотрев характеристику и классификацию услуг, необходимо отметить то, что возникновению спроса на любую услугу предшествует наличие соответственной

потребности у потребителя. Услуга, как специфический вид товара, не существует отдельно от производителя, потребление ее производится в форме «потребительного производства». В этом контексте оказание и потребление услуги укладывается в одну стадию и не включает стадии хранения и транспортировки.

Оказание и пользование услугами тесно связано с непосредственным удовлетворением потребностей людей – социальных потребностей. Эти потребности и формируют объективную базу для развития рынка услуг.

На российском рынке представлены весьма разнообразные отрасли сферы услуг. К данному сегменту можно отнести, как государственный сектор, включающий судебную систему, центры занятости, лечебные учреждения, силовые структуры, полицию, противопожарную службу, почту, образовательные организации, и частный некоммерческий сектор, а именно музеи, благотворительные организации, церковь, многочисленные фонды и др. В сферу услуг входят также коммерческие организации а именно: авиакомпании, банки, гостиницы, страховые компании, юридические фирмы, адвокатские бюро, аудиторы, организации предоставляющие услуги ремонта бытовой техники, риэлторы и др.

Совершенствование коммерческой деятельности в области предоставления услуг являлось предметом изучалось: Аванесовым А.Г., Ващекиным Н.П., Виссема Х., Уруковым О.В., Харитоновым Д.В., Вагановым А.С., Викленко В. В., Истамовым В.К., Татаренко В.В., Шафигуллиным Р.Н., Юдановым А.Ю., Идрисовым А.Б., Клейнер Г.Б., Ковалевым В.В. и др.

Различные аспекты данной темы освещали такие ученые экономисты, как: Азоев Г.Л., Алексунин В.А., Багиев Г.Л., Басовский Л.Е., Беляевский И.К., Герчиков И.Н., Гилбер А. Черчилль, Голубков Е.П., Гончаров В.Д., Дитхл Е., Хершген Х., Завгородняя А.В., Ямпольский Д.О., Завьялов П. С., Ламбен Ж.Ж., Нереш К., Эриашвили Н.Д., Немчинин А.М., Панкрухин А.П., Токарев Б.Е., Беспятых В.И., Бурцева Т.А. и др.

Объектом коммерческой деятельности сферы услуг является аренда предметов, ремонт, изменение изделий потребителей, и услуги, оказываемые лично. Иногда эти объекты носят смешанный характер. В случае аренды номера в гостиницы, потребитель ничего не забирает с собой. В случае если конечный результат услуги консультанта может быть представлен в форме письменного отчет, потребитель оплачивает интеллектуальные способности продавца, а не стоимость бумаги и краски.

По определению Ф. Котлера «Услугой называется – любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде» [7, с. 311].

Следующее определение услуги звучит так: «Услуга – это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой» [8].

В литературе советского периода под услугой подразумевалась особая потребительская стоимость, созданная в непроизводственной области, направленная на удовлетворение различных потребностей общества и его отдельных членов. Данное определение было дано в рамках марксистского подхода, потому как К. Маркс отмечал:

«Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потребительскую стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому товару; но особая потребительская стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности».

В ряде случаев под услугой понимается деятельность только в области личного потребления и определяется как целесообразная трудовая деятельность, результатом которой выступает полезный эффект, удовлетворяющий каким-либо потребностям членов общества.

До сегодняшнего дня теоретики и практики не выработали единый подход к определению услуги как товара. Это обусловлено тем, что сфера оказания услуг захватывает почти все аспекты деятельности людей и совершенно разнообразны.

Таким образом, управление коммерческой деятельностью тесно связано с системой управления торговой организации, которая к тому же выполняет технологические, экономические и финансовые функции. Соответственно, выстраивая структуру управления коммерческой деятельностью необходим учет взаимодействия и соподчиненности всех компонентов, из которых образована целостная система управления торговой организации.

Грамотно, и что важнее эффективно заниматься торговой деятельностью является тонким искусством, в котором будет недостаточным рассчитывать только на здравый смысл, не очень большой практический опыт, и интуицию. Насыщение современного рынка товарами и

услугами увеличение количества конкурентов предъявляют серьезные требования к тем, кто пытается найти свою нишу на рынке, для этого необходимы глубокие и всесторонние знания основ функционирования рынка в разрезе разных сторон торговой деятельности.

На сегодняшний момент, появились большие возможности в сфере изучения иностранных источников по теме функционирования рыночной экономики. Нет никаких проблем с получением новых сведений и знаний – только знакомься и используй рекомендации по маркетингу, финансам менеджменту, и свое дело «не хуже, чем у них». Но, увы, использование большинства из этих иностранных рекомендаций в современных российских условиях пока нереально, поскольку потенциал российской экономики, недостаточно сформирован, рыночные отношения, торговая инфраструктура неразвита, наши законодательные нормы не соответствуют правовым аспектам деятельности компаний в государствах с развитой рыночной экономикой.

Список литературы / References

1. *Бусыгин А.В.* Предпринимательство: Учебник. М.: Бусыгин, 2003. 614 с.
2. *Бланк И.А.* Основы финансового менеджмента. Киев: Ника-Центр, 1999.512 с.
3. *Брагин Л.А.,* Данько Т.П. (ред.). Торговое дело: экономика и организация. Учебник. М.: ИНФРА-М, 1997 г. 256 с.
4. *Васильев Г.А, Каменева Н.Г.* Товарные биржи. М.: Высшая школа, 1991. 111 с.
5. *Даль В.И.* «Толковый словарь живого великорусского языка». [Электронный ресурс]. Режим доступа: Books.ru./ (дата обращения: 05.06.2017).
6. *Данько Т.П.* Управление маркетингом. Учебник. М.: Инфра-М, 2001. 334 с.
7. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М.: Ростинтэр, 2006. 704 с.
8. *Долгов Д. И.* Определение понятий «услуга», «обслуживание потребителей» и «управление послепродажным обслуживанием» // Научный электронный архив. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://econf.rae.ru/article/7778/ (дата обращения: 24.11.2016).
9. *Кметь Е.Б., Ким А.Г.* Управление маркетингом: учебник. Владивосток. Издательство ВГУЭС, 2015.

ANALYSIS MARKET OF ELECTRONIC TABLETS IN THE WORLD AND IN RUSSIA

Al-shareefi Abbas sultan (Russian Federation)
Email: Al-shareefi227@scientifictext.ru

Al-shareefi Abbas sultan – Student,
DEPARTMENT OF MARKETING OF SERVICES AND BRAND MANAGEMENT,
STATE UNIVERSITY MANAGEMENT, MOSCOW

Abstract: *analyzed the state of the global tablet market. The study shows the decrease in tablet sales in all markets. Analyzed data of analysts, sales ratings on the world market. The article analyzes the segments of the consumer electronics market. The growth rates of sales of tablets are determined and analyzed, in comparison with other electronic household devices. Along with analyzing the tablet market, Examined the needs of tablet users. Explored prospects of development of world trade in the sphere of sales of tablets.*

Keywords: *market, tablet, manufacturers, trade, models, delivery.*

АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАНШЕТОВ В МИРЕ И В РОССИИ

Ал-шарифи Аббас султан (Российская Федерация)

Ал-шарифи Аббас султан – студент,
кафедра маркетинга услуг и бренд-менеджмента,
Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация: *анализируется состояние мирового рынка планшетов. В статье речь идёт о снижении продаж, но на самом деле мы должны говорить о снижении объемов закупок. Исследуются данные аналитиков, рейтинги продаж на мировом рынке. В статье проведен*

анализ сегментов рынка бытовой электроники. Определяются и анализируются темпы роста продаж планшетов, по сравнению с другими электронными бытовыми устройствами, наряду с анализом планшетного рынка. Итак, посмотрим на потребности покупателей. Исследуются перспективы развития мировой торговли в сфере продаж планшетов.
Ключевые слова: *рынок, планшет, производители, торговля, рейтинг, модели, поставки.*

Продажи планшетов продолжают снижаться в Четвертый квартале на глобальном рынке, где приборы дешево клавиатура съемными достигли планки долю, по оценкам понедельник исследовательская компания IDC.

Все комбинированные марки, производители, прошло только 42,6 млн единиц в Четвертый квартале, 18,14% меньше, чем годом ранее [1].

Продаж устройства съемные в пределах 200 долларов, «к Сожалению, многие съемными низким ценам, предлагают также использование низкого качества», жаль, Житец Убрани), аналитик компании IDC, предупреждая, что «это может оказаться разрушительным для рынка в долгосрочной перспективе, так как съемными, могут быть легко считаются приборы одноразовые, а не как потенциальные замены-ПК».

С точки зрения производителей, компьютерной группы американской Apple сохраняет ее место номер один в мире, несмотря на продажи iPad сократился на 6,2 % в годовом исчислении. Он в финале 21,5 % рынка.

Samsung указывает на второй позиции с долей рынка 15,20%, а объем продаж снизился на 21,85 %: IDC вызывает, прежде всего, отсутствие устройств клавиатура в ассортименте группы Южной Кореи, гарантируя, однако, что в прессе на свой смартфон Galaxy Note 7 и батареи взрывоопасных, не отражается на его полки [2].

Amazon приходит на третью позицию с долей рынка 6,90%, нарастил по данным IDC на существенные скидки на свой ассортимент планшетов Fire [8]. Топ-5 IDC дополняется двумя группами в китае, Lenovo и Huawei, которые получают соответственно до 6,3 % и 5,6 % рынка [8].

Основные производители видят их поставок снизился, за исключением Amazon, которая прогрессирует экспоненциально: около 3111% лучше прошлого года Amazon использует здесь в полной мере свою линейку планшетов Fire продается за бесценок, и еще дешевле в период проведения акции, такие как Amazon Prime Day 12 июля. Huawei также имеет заметный рост, почти на 50,76% поставок планшетов, но объемы остаются довольно низкими.

Для других производителей, начиная с Apple, чьи поставки iPad отступают на 6,2%. Apple остается крупнейшим производителем планшетов с долей рынка в 21,5% — лучше, Apple укрепляет свои позиции на 1,9 по сравнению с прошлым годом, несмотря на 600000 iPad.

IPad Pro позволяет, тем не менее, Apple, стабилизировать доходы этой категории; во втором квартале, средняя корзина планшетов составила 490 $, рост на 18% (читайте: iPhone и iPad Pro, « обнадеживающие признаки »). Напомним, что в Четвертый квартале Apple продала 9,3 млн iPad [3].

Продолжает снижаться в первом квартале 2017 года на рынок планшетов, где снижение объемов продаж компьютеров, планшетов вместе до (были 169.1) млн. штук по сравнению с (6.1) процентов к предыдущему году до рекордно низкого уровня ясный продаж на рынке планшетных компьютеров, где на продажу были представлены на 2016 Б (174). По сравнению с 2015 годом, в котором зафиксирован явный спад на рынке продаж планшетных компьютеров до (207.2) млн. штук набрали низкий процент от оценочной (14.7%) согласно отчетам компании IDC нас на рынке.

Россия стала третьим по величине рынком для планшетов и электронных книг после США и Китая. 11 глобально для смартфонов. В расчете на душу покупка планшета и чтение находятся на уровне, близком к Германии и других странах Западной Европы и в два раза уровень на душу населения в Бразилии и почти в четыре раза, чем Китай. В России, таблетка и поставка читалки в третьем квартале 2,77 млн вырос почти на 25% за три месяца до начала. Samsung доминирует на рынке планшета и российский читалка с долей 19,1% в 3q13, против 12,9% в 2Q13. Apple, с ИПАСОМ занял второе место, с долей 12,5%.

Россия является вторым по величине рынком для Америки после того, как устройства для чтения, они сделали это без присутствия Amazon Kindle и не официально представить на местном рынке. Вместо этого, российские читатели могут загрузить большое количество русских книг из местных сайтов.

Как отмечалось поглощение Яблока на вершине продаж соотношение Б (42.6) млн штук по сравнению с Samsung, которая занимает второе место в конкурсе оптовых продаж, который достигнет годового объема продаж (26.1) млн штук рост (-21.85) к 2015 году достичь продаж

компании $ (26.6) млн. кусочек низкие темпы роста оценивается в(-21.85%), в качестве отчета компании Apple снизилась Адха оценивается в (18.14%) продаж в 2015 году [4].

В то время как мы отмечаем очевидное падение продаж компаний планшетных компьютеров в течение длительного времени АНБ в истории рынка планшетов, мы также обращаем внимание на очевидное снижение в первом квартале текущего года 2017, где звукозаписывающая компания Apple впервые разместила также на количество коммерческих предложений (40.6) млн штук, в то время как звукозаписывающая компания Apple в четвертом квартале прошлого года объем продаж предлагает (42.6) млн. штук, темп роста (-18.14 %), а также Samsung второе место, объем продаж $ (26.1) увеличился примерно (-21.85%) и где было снижение всех компаний в первом квартале текущего года, где был рост моей компании, Amazon и Lenovo соответственно (6.65%) и (5.97%). Одним перспективным направлением считаем автомобильную электронику: ожидается, что ее продажи будут в среднем расти на 4,1% в год и к 2018 году достигнут $37 млрд. Также оптимистичны прогнозы, что в течение следующего десятилетия произойдет значительный рост мирового рынка потребительской электроники и ее компонентов. По оценке специалистов, вплоть до 2020 года оборот на рынке будет увеличиваться в среднем на 5-10% в год. В результате к2020 году выручка на глобальном рынке потребительской электроники и ее компонентов достигнет $2 трлн [5]. С учетом других секторов, таких как программное обеспечение, информационные ресурсы и сервисы, суммарный объем рынка через четыре года может составить $3 триллиона. После 2020 года темпы роста на мировом рынке потребительской электроники и ее компонентов станут еще выше и достигнут 10-20% в год, чему будет способствовать развитие уже упоминавшегося выше «интернета вещей». Планшеты-трансформеры стремятся занять большую часть рынка [6].

В настоящее время платформе Android сложно конкурировать с iOS и Windows. Но в течение года или полутора лет корпорация Google планирует добавить в Android улучшенную поддержку многозадачности. Мы опять возвращаемся в эпоху, когда Microsoft делает, а остальные - повторяют. Недавно Apple представил новый планшет iPad Pro с клавиатурой и пером, как у майкрософтовского планшета Surface, а теперь и Google последовал их примеру. Новый 10-дюймовый планшет-трансформер Pixel C предназначен для работы со съемной клавиатурой, присоединяемой с помощью магнитной защелки. Он работает на новой версии Android 6.0 (Marshmallow) и отличается высоким быстродействием и временем автономной работы. Стоимость гаджета начинается от $499 плюс $149 за клавиатуру. Отметим, что в этом новом сегменте планшетобуков Microsoft Surface все равно смотрится привлекательнее конкурентов, т.к. представляет собой полноценный компьютер с мощным Intel-процессором, а не просто планшет с клавиатурой. В настоящее время (2017год) продолжается падение поставок планшетов на мировой рынок. В то же время, продолжается рост продаж устройств с подключаемыми клавиатурами. Наряду со сдвигом планшетного рынка в сторону гибридов, мы предполагаем сокращение сегмента небольших «таблеток» и рост доли более крупных устройств. Впрочем, хотя гибриды и будут в центре внимания, традиционные планшеты сохранят доминирующие позиции на рынке. Большинство обычных планшетов будут поступать на рынки развивающихся стран, где потребители предпочитают недорогие компьютерные устройства. Также можно дать и такой прогноз в разбивке по операционным системам. Полагаем, что позиции Android на планшетном рынке будут постепенно ослабевать, а ОС Windows, напротив, укрепляться [7].

Список литературы / References

1. *Андреева О.Д.* Роль маркетинга в решении проблем развития мобильной электронной коммерции// Российский внешнеэкономический вестник, 2014. № 3. С. 15-27.
2. *Вартаев Р.С., Гараев Р.З., Коваленко А.И.* Злоупотребление доминированием цифровых платформ (на примере дела GOOGLE в России)// Современная конкуренция, 2016. Т. 10. № 5 (59). С. 89-141.
3. *Ветрова Е.Н., Яковенко Е.А.* Состояние и перспективы развития электронной коммерции // Экономика и экологический менеджмент, 2016. № 3. С. 65-70.
4. *Райлян М.В., Матиешина Д.С.* Основные тенденции развития рынка персональной высокотехнологичной продукции с коротким жизненным циклом // В сборнике: Проблемы и перспективы развития менеджмента в россии Материалы, 2016. С. 63-68.
5. *Поискова Т.Р.* Потребительские ожидания как индикатор взаимодействия интернет-сектора продаж в период экономического кризиса // Прикладные экономические исследования, 2015. № 5. С. 62-65.

6. *Нгуен К.Н.* Рынок планшетов в России: текущее состояние и возможности развития в дальнейшем // Южно-Уральские научные чтения, 2015. № 1 (1). С. 79-80.
7. *Шаханова М.И.* Реализация эффективного лидерства на примере компании APPLE// Экономика и менеджмент инновационных технологий, 2014. № 3 (30). С. 96.
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS40990116/ (дата обращения: 01.02.2016).

INTELLECTUAL CAPITAL: A NEW VIEW ON INTANGIBLE ASSETS

Lavrova Yu.Yu. (Russian Federation)
Email: Lavrova227@scientifictext.ru

Lavrova Yuliana Yurevna – Student,
DEPARTMENT OF ECONOMY AND FINANCE, NORTHWEST INSTITUTE OF MANAGEMENT,
RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC SERVICE, ST. PETERSBURG

Abstract: *in work the analysis of influence of the intellectual capital and intangible assets on estimation of cost of the company is carried out. The problem of display of intangible assets in accounting and on balance of the enterprises is discussed. The intellectual capital in the modern international company plays the increasing role due to the need of improvement of competitive advantages of business in the conditions of new economy of knowledge and technologies. In such conditions material assets are not capable to determine the actual cost of the hi-tech company any more and to reflect the valid investment appeal of the enterprise.*
In this regard there is a need of identification of the new factors defining efficiency of activity of the international organization.
Keywords: *intellectual capital, intangible assets.*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Лаврова Ю.Ю. (Российская Федерация)

Лаврова Юлиана Юрьевна – студент,
кафедра экономики и финансов,
Северо-Западный институт управления
Российская академия народного хозяйства и государственной службы, г. Санкт-Петербург

Аннотация: *в работе проведен анализ влияния интеллектуального капитала и нематериальных активов на оценку стоимости компании. Обсуждается проблема отображения нематериальных активов в бухгалтерском учете и на балансе предприятий. Интеллектуальный капитал в современной международной компании играет все большую роль в связи с необходимостью усовершенствования конкурентных преимуществ бизнеса в условиях новой экономики знаний и технологий. В таких условиях материальные активы уже не способны определять реальную стоимость высокотехнологичной компании и отражать действительную инвестиционную привлекательность предприятия.*
В связи с этим возникает необходимость выявления новых факторов, определяющих эффективность деятельности международной организации.
Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, нематериальные активы.*

На сегодняшний день ни одна организация не обходится без использования в производственной деятельности различных объектов нематериальных активов. Обладание нематериальными активами обеспечивает будущее устойчивое развитие компании. Сегодня состояние промышленной, строительной и прочих индустрии требует их совершенствования, а конкуренция между субъектами внутри стран и внешними производителями налагает новые обязанности на организацию в области обновления ассортимента и повышения качества изготовляемой продукции, выполняемых работ и услуг. Одним из инструментов, обеспечивающих выполнение указанных задач, выступают нематериальные активы, потому что в их составе большой удельный вес занимают: технологические разработки, проектно-

технические работы, интеллектуальная собственность (патенты, изобретения, ноу-хау), маркетинговые разработки и др.

В начале прошлого века международные и производственные компании были успешными участниками рынка, а их сила и возможности заключались в обладании определенным количеством физических активов – производственном оборудовании, заводах, фабриках, земле.

В системе бухгалтерской отчетности принципы измерения материальных активов давно изучены и почти всегда являются неизменными. Однако измерение нематериальных активов до сих пор является проблематичным как для инвесторов, так и для владельцев компании[1].

Конечно, современная наука очень быстро развивается и проведение исследований становится непрерывным процессом. С появлением сети Internet результаты распространяются и становятся доступны широкому кругу заинтересованных лиц. Именно результаты научных исследований, бесспорно, влияют на все отрасли. Нематериальные активы и их наращивание без преувеличения предмет интереса не только владельцев бизнеса, но и обычных работников фирмы, так как именно они являются пользователям получаемой извне или же полученной внутри компании информацией.

Нематериальные активы можно подразделять на несколько категорий. Умения, творческий потенциал, ноу-хау, база и отношения с клиентами, и конечно, бренд и т.д. – способствует развитию компании. Нематериальные активы дают руководству компании понимание возможности принятия важных решений: расширении деятельности компании, выходы на новые рынки, изменении стратегий развития. Интеллектуальный капитал, более того, показывает рост ценности фирмы и ее конкурентоспособности на рынках.

На сегодняшний день тема нематериальных активов, а также интеллектуального капитала становится актуальной, а исследования этой темы востребованными. Большинство исследователей в области управления интеллектуальным капиталом заостряют внимание на определение этих понятий.

Например, профессор университета Аальто Pirjo Stahle предлагает разделение капитала на потенциальный и реализованный. Реализованный капитал – разновидность капитала, приведшего компанию к конкретным результатам. В то же время интеллектуальный капитал лишь отчасти признается нематериальным активом[2].

Исследователями Starovic, D. и Marr, B на коференции 2014 года (6th European Conference on Intellectual Capital) было предложено использовать понятие интеллектуального капитала шире, нежели понятие нематериальное активы. Исследователи предложили рассматривать только те нематериальные активы, которые ставятся на учет в отчетности компании. В целях обобщения представленных выше точек зрения, то возможно представить взаимосвязь понятий в виде иллюстрации.

[1] МСФО 38. Нематериальные активы. Международный стандарт финансовой отчетности.

[2] Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. М.: Квинто-Консалтинг, 2013. 274 с.

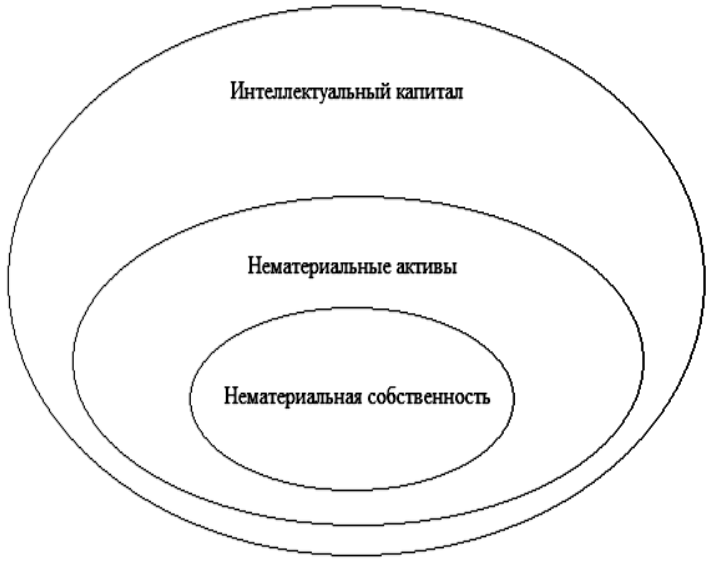

Рис. 1. Взаимосвязь ИК и НМА

Относительно понятия «интеллектуальный капитал», возможно сформулировать вывод: понятие интеллектуального капитала используется в узком и широком понимании. При первом варианте под интеллектуальным капиталом понимаются активы компании, которые являются суммой знаний ее персонала и итогом пользования этими знаниями в других неосязаемых активах: структурах внутри самой фирмы, лояльности клиентов и т.д. В широком понимании интеллектуальный капитал — это совокупность всех нефизических активов компании, а также тех неосязаемых активов, которые не являются результатом мыслительной деятельности.

Список литературы / References

1. МСФО 38. Нематериальные активы. Международный стандарт финансовой отчетности.
2. *Лев Б.* Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. М.: Квинто-Консалтинг, 2013. 274 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

DISCUSSION ASPECTS OF UNDERSTANDING THE ESSENCE OF SHADOWING BUCKING AND ITS EFFECTS ON THE ECONOMY AND THE BANKING SECTOR

Gavrilin A.V.[1], Uskova V.V.[2] (Russian Federation)
Email: Gavrilin227@scientifictext.ru

[1]Gavrilin Andrey Vladimirovich - PhD in Economics, Associate Professor,
DEPARTMENT OF FINANCIAL MARKETS AND BANKS;
[2]Uskova Viktoria Vladimirovna -- Graduate Student,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW

Abstract: *the article considers shadow banking, which made a significant contribution to the formation of the crisis of 2007 - 2009, however, a significant part of the risks associated with the development of the shadow banking system and its integration with the banking system was not thoroughly studied in the decade after the crisis. National regulators and international organizations responsible for maintaining the stability of financial markets are currently conducting research in this area and are addressing issues of improving regulation and supervision.*
Keywords: *economy, banks, shadow banking.*

ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПОНИМАНИЯ СУЩНОСТИ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА И ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Гаврилин А.В.[1], Ускова В.В.[2] (Российская Федерация)

[1]Гаврилин Андрей Владимирович - кандидат экономических наук, доцент,
департамент финансовых рынков и банков;
[2]Ускова Виктория Владимировна – магистрант,
департамент финансовых рынков и банков,
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *в статье рассмотрен теневой банкинг, который внес существенный вклад в формирование кризиса 2007 - 2009 годов, однако, значительная часть рисков, связанных с развитием системы теневого банкинга и ее интеграцией с банковской системой в течение десятилетия после кризиса так и не была достаточно глубоко изучена. Национальные регуляторы и международные организации, ответственные за поддержание стабильности финансовых рынков, на текущий момент проводят исследования в этой области и решают вопросы совершенствования регулирования и надзора.*
Ключевые слова: *экономика, банки, теневой банкинг.*

Принято считать, что непосредственно термин «теневой банкинг» (shadow banking) был введен в научный оборот экономистом Полом МакКалли в 2007 году, который использовал данный термин в своей речи на ежегодном финансовом симпозиуме, организованном Канзасским отделением Федеральной резервной системы США, в контексте вопроса небанковских финансовых посредников, осуществляющих трансформацию сроков погашения [4]. Тем не менее, потенциальные риски, исходящие от небанковских финансовых посредников в виду несовершенства регулирования их деятельности, рассматривались с середины 2000-х годов [1]. Мировой финансовый кризис 2007 - 2009 годов продемонстрировал необходимость повышения внимания к проблемам теневого банкинга, в связи с чем национальные и наднациональные регуляторы стали проводить масштабные исследования системы теневого банкинга, осуществлять попытки систематизировать подходы к определению теневого банкинга и сформировать систему регулирования, отвечающую современной структуре финансового рынка.

Прилагательное «теневой» может несколько вводить в заблуждение касательно содержания термина «теневой банкинг», поэтому важно отметить, что в устоявшемся смысле данный термин не подразумевает неофициальный или незаконный статус субъектов рассматриваемого сектора финансового рынка и проводимых ими операций. Внимание акцентируется на том, что они функционируют вне сферы прямого контроля и надзора банковских регуляторов и, таким образом, не должны отвечать жестким регуляторным требованиям, предъявляемым к банкам.

Некоторые регуляторы и участники рынка предпочитают использовать в качестве альтернативы термин «финансирование с помощью рыночных инструментов» (market-based financing) [16]. В частности позиция Банка России сводится к интерпретации термина «теневой банкинг» в качестве «параллельного банковского сектора» [2]. Тем не менее, последнее верно только в наиболее широком понимании, какое предлагается Советом по финансовой стабильности.

Совет по финансовой стабильности дает следующее определение теневого банкинга в широком смысле: «это система кредитного посредничества, включающая организации и операции, полностью или частично находящиеся вне системы банковского регулирования, или небанковское кредитное посредничество» [13]. Представители Гарвардской школы права выделяют присущую теневому банкингу трансформацию сроков погашения: фондирование долгосрочных активов за счет краткосрочных обязательств.

Проблема состоит в том, что столь широкая трактовка теневого банкинга не отвечает потребностям регуляторов, не позволяя провести точную оценку масштабов теневого банкинга и сравнительный анализ по странам, а также разработать регуляторные реформы. На данный момент продолжается работа по уточнению определения теневого банкинга и выделению присущих ему черт. Далее будут приведены различные трактовки термина «теневой банкинг», на основе анализа которых можно сделать вывод о том, что институциональный подход затрудняет систематизацию информации. Таким образом, наиболее эффективным представляется функциональный подход к определению теневого банкинга.

В отчете представителей резервного банка Нью-Йорка под теневым банкингом понимают финансовых посредников, осуществляющих трансформацию ликвидности и сроков погашения и не имеющих доступа к ликвидности центрального банка и системе гарантирования вкладов. В качестве примеров приводятся финансовые компании, хедж фонды, взаимные фонды денежного рынка, структурированные инвестиционные продукты, коммерческие бумаги (ABCP), сделки РЕПО и операции займа ценными бумагами [23]. Бен Бернанке, экс-председатель ФРС США, относит к теневому банкингу широкий набор институтов и рынков, осуществляющих совместно традиционные банковские функции, но вне зоны регулирования банковской деятельности: инструменты секьюритизации, ABCP кондуиты, взаимные фонды денежного рынка, рынки сделок РЕПО, инвестиционные банки и ипотечные компании. Аналогичный перечень предлагается представителями Йельской школы менеджмента. Интересно, что в различных исследованиях, осуществляются попытки сократить перечень организаций, относящихся к сектору теневого банкинга. Например, компания Deloitte исключила из своего «Индекса теневого банкинга» хедж фонды; взаимные фонды иные, чем фонды денежного рынка; страховые компании; клиринговые организации. В качестве причины исключения хедж фондов указывается, что их деятельность не схожа с банковской, а фондирование по срокам и ликвидности соответствует инвестициям. Такое пояснение было бы справедливо и для ряда других субъектов теневого банкинга, однако такой подход расходится с мнением регуляторов.

Представители МВФ отмечают, что идеальное определение должно быть точным и всеобъемлющим, что недостижимо в силу неоднородности операций и субъектов теневого банкинга по всему миру. Разумным подходом они считают отнесение к теневому банкингу непрофильного финансирования банками и небанковскими финансовыми организациями собственной деятельности [17]. Это определение отражает суть используемого в качестве альтернативы термина «финансирование с помощью рыночных инструментов» (market-based financing) и уже основывается на функциональном подходе. Непрофильное финансирование (noncore) предполагает использование недепозитных источников – краткосрочных средств оптового денежного и фондового рынка. Таким образом, к теневому банкингу могут быть отнесены и традиционные банки. Например, секьюритизация будет отнесена к теневому банкингу вне зависимости от того, осуществляется ли она с помощью специального юридического лица (SPV), или непосредственно на балансе банка.

При этом бывший старший советник Совета управляющих ФРС США, Мэлани Фейн, критикует политику Бена Бернанке. Она отмечает тот факт, что используя понятие «теневой банкинг» он предпринимает попытку снять с себя ответственность за финансовый кризис, в то время как в секторе теневого банкинга проводят свои операции непосредственно или через

аффиллированных лиц крупнейшие банки, то есть указанная деятельность находилась, по крайней мере, частично в системе банковского регулирования [22]. В подтверждение этого можно привести тот факт, что в предкризисные годы пять крупнейших независимых брокеров-дилеров были поглощены или трансформированы в банковские холдинги. Крупнейших банковский холдинг в США, JPMorgan Chase&Company, к 2012 году насчитывал уже более трех тысяч дочерних компаний [19], а в целом банковские холдинги сосредоточили в себе 38% активов страховых компаний, 41% активов взаимных фондов денежного рынка и около 93% активов крупнейших брокеров и дилеров [18].

Возвращаясь к определению, предлагаемому Советом по финансовой стабильности, необходимо привести критическую его оценку. Во-первых, кредитное посредничество осуществляется рядом организаций, которые обычно исключаются из рассмотрения при анализе теневого банкинга: лизинговые компании, кредитно-ориентированные хедж-фонды, инструменты оптимизации налогообложения (corporate tax vehicles). Во-вторых, теневой банкинг рассматривается как операции, проводимые вне банковской системы, однако, на практике это оказывается в корне неверно, что подмечают многие эксперты. В качестве еще одной альтернативы представители МВФ предлагают такую формулировку: «теневой банкинг – это финансовая деятельность, за исключением традиционного банкинга, которая функционирует при наличии частного или публичного плеча (private or public backstop)». Под использованием частного плеча понимаются операции, проводимые системно-образующими банками или с передачей риска таковым. Публичное плечо подразумевает наличие государственной поддержки, в том числе в скрытой форме. Примером такой неявной поддержки выступает государственная поддержка финансовых институтов «слишком больших, чтобы лопнуть», в том числе гарантии по трехстороннему РЕПО для клиринговых организаций и банков-дилеров; инструментарий кредитования ценными бумагами ФРС США, поддерживающий рынок кредитного обеспечения, и прочие формы поддержки. Необходимость такого плеча связана с тем, что теневой банкинг не способен абсорбировать остаточные риски самостоятельно в силу своей низкой маржинальности. То есть основные риски распределяются среди участников операций при помощи механизмов, схожих с используемыми на рынке капиталов, и хорошо диверсифицированы. Примером могут служить транши при секьюритизации, или использование обеспечения для снижения подверженности риску на рынках РЕПО и внебиржевых деривативов. Однако остается системный риск, который не может быть распределен таким образом, и он требует дополнительной внешней поддержки. Таким системным риском может быть риск ликвидности финансового рынка в целом, риск банкротства крупного заемщика, компоненты кредитного риска при кредитованных выкупах, предусматривающих привлечение кредита на цели приобретения акций компании в размере, соответствующем ее активам, с последующим погашением из денежных потоков от продажи активов (leveraged buy-outs). Подобный подход к определению теневого банкинга фокусирует внимание исключительно на системно-значимом сегменте. Последний объединен такими характеристиками как трансформация рисков, низкая маржа и высокая подверженность остаточному риску. Преимущество подхода также состоит в том, что он демонстрирует причину формирования в системе теневого банкинга рисков, – снижение рыночной дисциплины, обусловленное наличием внешнего плеча. Отсюда следует и регуляторный подход: управление теневым банкингом за счет ограничения возможностей банков по предоставлению поддержки системе теневого банкинга и пересмотра системы государственной поддержки [21].

В качестве промежуточного итога можно сформировать перечень субъектов теневого банкинга и набор используемых ими инструментов, которые схожи с инвестиционным сегментом финансового рынка. Основными субъектами теневого банкинга являются фонды денежного рынка, хедж-фонды, фонды прямых инвестиций, инвестиционные дивизионы традиционных банков, брокеры и дилеры, кондуитные компании, эмитенты бумаг под секьюритизированные активы, специальные юридические лица (SPV), а также страховые компании и пенсионные фонды. В последнее время сюда также включают мобильные платежные системы и P2P платформы. В качестве основных инструментов выступают операции РЕПО, кредитно-дефолтные свопы, внебиржевые деривативы и другие сложные структурированные финансовые продукты [23]. Операции в системе теневого банкинга можно разделить на четыре основные группы: секьюритизация, посредничество в цепочках предложения ликвидного обеспечения, соглашения с банками об оптовом финансировании, депозитно-кредитные операции небанковских финансовых посредников [21]. Дополнительно на понимание проблем теневого банкинга в различных юрисдикциях оказывает влияние развитие национального финансового рынка. Так, в развивающихся странах в силу недостаточного развития инвестиционного сегмента зачастую на первый план выходят вопросы полулегального

и неидентифицируемого вывоза капитала; трансакций в кластере кэптивных банков, сегменты микрофинансирования и микрокредитования [23]. В Европе теневым банкингом называют операции страховых компаний, носящие кредитный характер, в то время как ряд авторов исключает страховые компании из числа субъектов теневого банкинга. В Индии под теневым банкингом принято понимать кредитование финансовыми компаниями, являющимися аффилированными с банками юридическими лицами. В Китае термин широко используется в отношении осуществляемых банками услуг по управлению активами [21].

В продолжение идеи о том, что теневой банкинг функционирует при сторонней поддержке, ряд авторов выделяет три подсистемы: внутреннюю, внешнюю и поддерживаемую государством (GSE Subsystem). Внутренняя подсистема подразумевает структуры теневого банкинга, входящие в состав банковского холдинга, соответственно, внешняя подсистема включает сторонние по отношению к традиционным банкам структуры. Внешняя подсистема представлена независимыми брокерами и дилерами, управляющими компаниями и фондами денежного рынка, кредитными хедж фондами, узкоспециализированными финансовыми компаниями, например, дочерними компаниями производителей автомобилей, осуществляющими автокредитование, и другими. То есть в подсистему входят организации, созданные исключительно для выполнения ограниченного набора операций теневого банкинга [18]. Такое разделение несет важную смысловую нагрузку, которая заключается в том, что фактически только внешняя подсистема генерирует новые кредиты для конечного потребителя, в то время как две другие подсистемы лишь трансформируют уже выданные традиционными банками кредиты, усложняя цепочку посредничества. Несмотря на то, что в первом полугодии 2007 года в США около 60% активов традиционного и теневого банкинга было сосредоточено у субъектов теневого банкинга и профинансировано с помощью инструментов рынка капитала, до 88% этих активов было фактически сформировано традиционными банками за счет кредитно-депозитного механизма [24]. Регуляторный подход к снижению системного риска в результате может сводиться к ограничению объемов кредитования традиционными банками.

Функциональный аспект был заложен в определение теневого банкинга Советом по Финансовой стабильности при составлении отчета по развитию теневого банкинга в мире за 2015 год [12]. Подход предусматривает сужение системы теневого банкинга до организаций реализующих одну из пяти экономических функций, представленных в Таблице 1.

Таблица 1. Дезагрегирование системы теневого банкинга по экономическим функциям [14]

Экономическая функция	Определение	Типовые примеры организаций
ЭФ1	Управление коллективными инвестициями, подверженное «набегам вкладчиков»	Фонды с фиксированным доходом, смешанные фонды, кредитные хедж-фонды, фонды недвижимости
ЭФ2	Предоставление кредитов за счет краткосрочного финансирования	Финансовые компании, лизинговые компании, факторинговые компании, компании потребительского кредитования
ЭФ3	Посредничество в рыночных операциях, зависимое от краткосрочных источников финансирования или от обеспеченного фондирования клиентских активов	Брокеры-дилеры
ЭФ4	Содействие расширению кредитования	Страховые компании; компании, выполняющие функции гаранта, монолайны (страховые компании, гарантирующие выплату купонов и номинала облигации, за уплату страховой премии)
ЭФ5	Кредитное посредничество и финансирование организаций, основанные на секьюритизации	Инструменты секьюритизации

Рассмотрение теневого банкинга через призму экономических функций имеет бесспорное преимущество с точки зрения непрерывного развития финансовых рынков, так как новые виды организаций и сделок будут попадать в ту или иную группу, что позволит покрыть пробелы в регулировании. Более того, такой подход позволит распространять рекомендации по регулированию теневого банкинга по всему миру, так как существует возможность включить организации, специфические для каждой юрисдикции, в соответствии с выполняемыми ими функциями непосредственно на уровне юрисдикции.

Теневой банкинг появился в первую очередь как ответ на развитие финансового рынка и возрастающий спрос со стороны участников рынка, в частности институциональных инвесторов, на высоколиквидные, низко рисковые активы, который не может быть удовлетворен предложением суверенных долговых ценных бумаг, и на эффективное использование обеспечения, которое является дефицитным ресурсом [21]. Существенным драйвером роста теневого банкинга также стало снижение процентных ставок по банковским депозитам в развитых странах, что привело к поиску участниками рынка альтернативных вложений. Это наряду с тем фактом, что страхование депозитов ограничено фиксированной суммой, послужило причиной повышения популярности взаимных фондов денежного рынка и других субъектов теневого банкинга.

Еще одной важной предпосылкой послужило ужесточение регуляторных требований к банкам, которое стало триггером для поиска возможностей регуляторного арбитража. Ужесточение банковского регулирования и надзора проявлялось во внедрении стандартов «Базель-3», а также многомиллионными штрафами за различные нарушения: от манипуляции с валютными курсами и ставками ЛИБОР до нарушений в области ПОД/ФТ или экономических санкций. По расчетам Financial Times за период с начала кризиса 2007 года по 2013 год американские регуляторы получили свыше 100 миллиардов долларов США штрафов от местных и зарубежных банков. При этом год от года сумма штрафов увеличивалась, достигнув 52 миллиардов в 2013 году. Таким образом, ведение банковского бизнеса затруднялось и делалось менее эффективными прибыльным [9]. Банковские холдинги стали выстраивать стратегии функционирования таким образом, чтобы добиться снижения издержек за счет оптового краткосрочного фондирования и легального обхождения регуляторных требований по отношению к традиционным банкам. Как уже отмечалось, необходимым условием развития теневого банкинга является сторонняя поддержка, поэтому формированию системы во многом способствовало усиление взаимозависимости между банками и субъектами теневого банкинга, что одновременно стало источником системного риска для национальных банковских систем и чему будет посвящен следующий раздел. В том числе широкое распространение получили в качестве источника фондирования крупных банков процедуры секьюритизации. Провалы рынка в цепочке секьюритизации одновременно позволили усилить роль операций трехстороннего РЕПО как источника фондирования, что стало причиной наращивания финансовыми институтами левереджа. Дополнительно развитие теневого банкинга стимулировалось в ряде стран правилами банкротства финансовых институтов, которые предполагали исключение вложений в сделки РЕПО и деривативы из конкурсной массы [1].

Кроме того, ускоренному развитию системы теневого банкинга способствовало обострение конкуренции на финансовом рынке и стремительное развитие в области финансовых инноваций [7]. Роль традиционных банков в качестве финансовых посредников стала снижаться в результате усиления конкуренции со стороны субъектов теневого банкинга, являющихся в силу регуляторных различий более гибкими и свободными в использовании современных технологий. Последние же позволяют снижать издержки и предлагать клиентам услуги на более привлекательных условиях, а также более удобные продукты и услуги. Конкуренция обострилась как по стороне активных операций, так и по привлечению средств в депозиты. Банковский кредит стал для корпоративных клиентов скорее источником поддержания ликвидности, нежели основным источником финансирования. Ему на смену пришел выпуск коммерческих ценных бумаг на рынке капитала и выпуск облигаций, что оказалось выгоднее с точки зрения издержек на привлечение средств. Альтернативной банковским депозитам стали услуги брокеров-дилеров по управлению денежными средствами с размещением их во взаимные фонды и другие небанковские инвестиционные продукты и услуги.

Мэлани Фейн при этом считает, что настоящим импульсом развития теневого банкинга, по крайней мере, в США, стали непосредственно банковские регуляторы, которые в сложившейся ситуации сочли необходимым предоставить банкам доступ к рынку капиталов. Регуляторы, в том числе под давлением банковского лобби, опасались, что традиционные банки более не смогут выдержать конкуренции без доступа к фондированию на рынке капитала и новых комиссионных

источников дохода. Тогда банки получили возможность производить секьюритизацию своих активов, поглощать брокеров-дилеров, выступать в качестве андеррайтеров и проводить операции с коммерческими бумагами, осуществлять кредитование ценными бумагами. Решающее значение имел принятый в 1999 году закон Закон Грэмма-Лича-Блайли, который, отменив ограничения, введенные Актом Гласса-Стигала, позволил совмещать функции традиционного и инвестиционного банка в рамках одного финансового учреждения. Более того, банковские холдинги получили возможность преобразоваться в финансовые холдинговые компании, в результате чего банки стали и аффилированные с ними лица, как уже отмечалось, стали одними из основных субъектов теневого банкинга [22]. После кризиса стало очевидно, что предоставление банкам столь широких возможностей на рынке ценных бумаг и страховом рынке содержало в себе значительные риски и в этой области требуется ужесточение требований. В 2010 году был принят Закон Додда-Франка, который в рамках Правила Волкера ограничил возможности банков, банковских и финансовых холдингов осуществлять за счет собственных средств сделки купли-продажи ценных бумаг и деривативов, относящихся к инструментам с повышенными рисками (proprietary trading). Также закон установил предел инвестирования в хедж фонды на уровне в 3% капитала первого уровня [26]. Однако данные меры привели лишь к усложнению структур холдингов для обхождения нововведенных требований.

Так как теневой банкинг вносит значительный вклад в развитие реального сектора экономики, в то время как традиционный банкинг не способен поддержать рост ВВП, то и развитие указанной системы воспринимается крайне противоречиво. К примеру, при посредничестве инвестиционных фондов осуществляется долгосрочное финансирование предприятий институциональными инвесторами, такими как пенсионные фонды. Более того, многие субъекты теневого банкинга в широком его определении относятся к сфере финансовой доступности: микрофинансовые и микрокредитные организации, ломбарды, финансовые кооперативы, операторы электронных денег, P2P платформы и другие [10]. Теневой банкинг удовлетворяет спрос на кредит со стороны тех заемщиков, которые не могут рассчитывать на одобрение такой сделки банком в силу консервативной политики традиционных банков, связанных требованиями по созданию резервов. Также теневой банкинг решает проблему доступности кредита в местах, где банковская сеть недостаточно развита. А секьюритизация позволяет мобилизировать низко ликвидные активы.

Взаимные фонды денежного рынка являются эффективным инструментом для инвесторов, стремящихся сформировать диверсифицированный низко рисковый и высоко ликвидный портфель, что достигается за счет вложений в коммерческие бумаги, краткосрочные государственные и муниципальные долговые бумаги, казначейские облигации и сделки РЕПО. Они играют важную роль в области управления активами, обеспечивая возможность временного вложения денежных средств и покрывая спрос на краткосрочные заемные средства. Дополнительная ликвидность кредитного рынка облегчает доступ к информации об изменении рыночных цен, предоставляет лучшие данные для оценки и управления кредитными рисками, а также снижает барьеры входа на рынок и делает его более привлекательным для инвесторов [22]. Таким образом, при ограничении рисков теневого банкинга и снижении его влияния на финансовую стабильность, нельзя отвергать позитивный потенциал системы.

Нельзя также отрицать полезность деривативов, которые, являясь инструментом управления рисками и их хеджирования, позволяют осуществлять финансирование более рискованных начинаний в сфере инноваций и тем самым стимулировать развитие экономики. Так, например, кредитные дефолтные свопы (CDS) предотвратили распространение на всю финансовую систему кризиса сферы высоких технологий, благодаря распределению рисков отдельно взятых энергетических и телекоммуникационных предприятий [3].

Подводя итог, можно выделить ряд положительных аспектов развития теневого банкинга:

- повышается доступность кредита для экономики и ликвидность финансовой системы;
- финансовая система становится более диверсифицированной;
- конкуренция стимулирует развитие инноваций, повышение эффективности предоставления финансовых услуг;
- стимулируется максимальное соответствие финансовых продуктов нуждам потребителей
- создаются инструменты для эффективного управления рисками;
- происходит перераспределение рисков за пределы банковской системы.

Одним из вопросов, которыми задавались эксперты по всему миру после 2007 - 2008 годов, был связан с выявлением роли теневого банкинга в формировании финансового пузыря и углублении кризисных явлений в США. В частности необходимо было дать ответ, каков вклад теневого банкинга в образование «кредитного бума». С другой стороны требовалось понять,

какого рода риски формировались в связи с тесным сотрудничеством традиционных банков с теневыми. Сейчас, в совместных исследованиях Центра изучения финансовых инноваций и PWC, посвященных банковским рискам, заметна тенденция к росту опасений, связанных с теневым банкингом. Прежде всего, опасения связаны с неравной конкуренцией, а также с теневым банкингом как источником волатильности на финансовом рынке. Руководитель финансового управления одного из крупных французских банков в рамках исследования высказал свои опасения по поводу того, что жесткое банковское регулирование наряду с ростом системы теневого банкинга запускает процесс банковской дезинтермедиации и подталкивает банки к смене бизнес модели. Большинство опрошенных банкиров разделяют его мнение, отмечая также неспособность банков адаптироваться к быстроменяющемуся рынку в качестве одной из причин такого процесса [25].

Рассмотрим функционирование традиционных банков и субъектов теневого банкинга несколько подробнее для проведения сравнительного анализа. Одной из основных функций банков является аккумуляция временно свободных денежных средств и их эффективное перераспределение, которое связано с трансформацией ликвидности и сроков погашения. Кредит для банка представляет собой долгосрочное низколиквидное требование к заемщику, который в свою очередь использует заемные средства для оплаты товаров или услуг, и, в конечном счете, денежные средства возвращаются в банковскую систему в форме депозита, служащего источником для новых кредитов. «Золотое правило» предполагает, что активы и пассивы банка должны быть сбалансированы по срокам, однако на практике полное соответствие по срокам не достижимо, отсюда возникает риск ликвидности. В том числе существует риск массового изъятия вкладчиками депозитов из банка в связи с ухудшением его финансового положения или слухами о таковом, или при наличии иной негативной информации. Для снижения рисков предусмотрена система страхования вкладов и система рефинансирования. Субъекты теневого банкинга осуществляют ту же функцию, но по более сложной и менее прозрачной схеме. Для финансирования долгосрочных инвестиций используются краткосрочные обязательства, такие как сделки РЕПО, коммерческие бумаги (ABCP), акции фондов денежного рынка. Очевидный недостаток этой системы финансирования связан с тем, что она незащищена от массового востребования по обязательствам, как это справедливо для традиционных банков.

Еще одним важным отличием является то, что в банковской системе происходит эмиссия безналичных денежных средств. Ряд экономистов, в том числе представители Чикагской школы в 1930-е годы и представители пост-кейнсианства, отмечают, что традиционные банки осуществляют не перераспределение средств в экономике, а «финансирование путем создания денег», то есть инвестиции финансируются не за счет сбережений, а за счет создания денег. Этот подход в противовес общепринятой современной неоклассической теории предполагает, что процесс кредитования начинается с создания электронных денег в форме бухгалтерской записи, а не с привлечения реальных денежных средств от сберегателей. При выдаче нового кредита одновременно проводится бухгалтерская запись по дебету и по кредиту, соответственно, вторая часть записи представляет собой депозит – обеспеченную деньгами покупательную способность [5]. Такой принцип работы делает банковскую деятельность очень гибкой: рост кредитного портфеля ограничен лишь требованиями по достаточности капитала и наличием спроса со стороны заемщиков, но не ресурсами. В то же время банки могут резко сократить объемы кредитования в том случае, если это окажет положительное воздействие на их финансовое положение.

Субъекты внутренней подсистемы теневого банкинга и подсистемы с государственной поддержкой, как уже говорилось, не генерируют новых кредитов, но трансформируют кредиты, выданные традиционными банками. Так будет в упрощенном виде выглядеть посредническая цепочка для субъекта внутренней подсистемы теневого банкинга. В традиционной банковской системе одновременно сгенерирован кредит и депозит на ту же сумму. Заемщик использует заемные средства в оплату товаров или услуг, продавец получает денежные средства, которые впоследствии использует на покупку коммерческих бумаг (ABCP). Кредиты продаются структурированным инвестиционным компаниям (SIV), покупка финансируется за счет кредитной линии, предоставленной банком-спонсором. Далее происходит секьюритизация кредитов и их трансформация в коммерческие бумаги (ABCP). Когда последние приобретаются продавцом на рынке, структурированная инвестиционная компания погашает кредитную линию. В результате финансирование трансформируется из банковского в рыночное. Продавец фактически обменивает депозит, полученный в оплату товара, на ценные бумаги. Похожая цепочка будет характерна для субъектов теневого банкинга с государственной поддержкой.

Однако, для приобретения кредитов, выданных банками, будут выпущены долговые ценные бумаги. А под выкупленные кредиты будут выпущены ценные бумаги, обеспеченные активами (ABS), которые далее лежат на балансе субъекта теневого банкинга. Существенные изменения происходят в цепочке посредничества, когда речь идет о внешней подсистеме теневого банкинга. Так как в банковской системе новые кредиты выданы не были, то и новая покупательная способность в виде депозитов не была сформирована. Прежде чем субъект теневого банкинга сможет выдать кредит, ему потребуется привлечь средства за дополнительную плату, для чего выпускаются коммерческие бумаги. Таким образом, это единственная схема из рассмотренных выше, при которой действительно требуется соблюдение порядка: сначала привлечение реальных денежных средств, затем их выдача в форме кредита. Можно предположить таким образом, что доля теневого банкинга в формировании новых кредитов незначительна, то есть теневой банкинг не мог напрямую спровоцировать кредитный бум. С другой стороны, теневой банкинг производит трансформацию банковских кредитов, что позволяет банкам наращивать выдачу кредитов. То есть, банки не достигли бы подобного объема выдачи кредитов, если бы должны были держать их у себя на балансе [24]. Более того, переоформление кредитного риска в ценные бумаги позволило традиционным банкам сконцентрировать внимание на получении комиссионных без должного внимания к процессу контроля за рисками и отбору надежных заемщиков, что способствовало формированию ипотечного кризиса в США [6]. За период с 2006 года по июнь 2007 крупнейшие банки США одобряли в среднем 72% кредитных заявок.

Далее необходимо подробнее рассмотреть сущность рисков, формирующихся непосредственно в системе теневого банкинга. Эксперты сходятся на том, что посредничеству в системе теневого банкинга присущи четыре главных аспекта, носящих в себе риски. Первый аспект состоит в преобразовании срока погашения, то есть использовании краткосрочного фондирования для вложений в долгосрочные активы, что делает эти организации подверженными резкому, массовому изъятию средств клиентами. Второй аспект связан с преобразованием ликвидности: на покупку трудно реализуемых активов направляются непосредственно денежные средства. Концентрация в портфелях субъектов теневого банкинга низко ликвидных активов подвергает риску возникновения кризиса ликвидности денежный рынок. Третий аспект представляет с собой наращивание левериджа, который делает финансовую систему особенно уязвимой, подвергая ее системному риску. Леверидж подразумевает инвестирование заемных средств и позволяет преумножать прибыль, однако в кризис он также приводит к масштабному росту убытков. Четвертый аспект – несовершенство механизмов передачи кредитного риска [4]. Необходимо также отметить уязвимость теневого банкинга, связанную с проциклличностью. Во-первых, в кризисной ситуации инвесторы предпочитают более прозрачные институты и качественные активы. Во-вторых, наращивание левериджа происходит, когда растут цены на активы, а залоговая маржа низкая. При возникновении кризисных явлений в экономике резко падает стоимость активов в обеспечении и растет маржа, начинает закручиваться спираль ликвидности [17]. Дополнительно рассматривается группа рисков, связанных с использованием регуляторного арбитража. Традиционное кредитное посредничество разбивается на последовательный ряд сделок между независимыми с правовой точки зрения организациями, включая ряд субъектов теневого банкинга, что позволяет обойти регуляторные требования к банкам. Такая фрагментация приводит к тому, что часть активов и обязательств не попадает под консолидацию, а часть рисков, соответственно, не учитывается при оценке достаточности капитала.

Укрепление взаимосвязей традиционных банков с теневым банкингом может негативно сказаться на стабильности банковской системы и создает опасность ускорения распространения кризисных явлений. В общем виде Еврокомиссия выделяет два основных канала трансляции рисков теневого банкинга в банковскую систему: через прямое кредитование и условные обязательства банков перед субъектами теневого банкинга; в результате массовой продажи активов, сказывающейся на ценах на финансовые и реальные активы. Как упоминалось выше, падение цен на активы служит причиной закручивания спирали ликвидности. На примере кризиса 2007 - 2009 годов это выглядит следующим образом: потери по субпрайм кредитам за первые два года кризиса оценивались в несколько сотен миллиардов долларов США, или примерно в 5% рыночной капитализации фондового рынка. Однако в силу того, что убытки были понесены финансовыми институтами с высоким левериджем и разрывом активов и обязательств по срокам, то эффект спирали привел к потерям рынка, оцениваемым свыше восьми триллионов долларов США [20]. Совет по финансовой стабильности также выделяет два канала трансмиссии рисков: прямой и косвенный. Под прямым каналом понимается участие субъектов теневого банкинга в

посреднической цепочке наряду с банками, прямое владение банков субъектами теневого банкинга, вложения банков в долговые ценные бумаги субъектов теневого банкинга и предоставление поддержки в форме доступа к ликвидности, прочей поддержки в явной или скрытой форме. Косвенный канал подразумевает риски, возникающие в связи инвестированием в те же активы, и наличием концентрации по тем же контрагентам [15].

Базельский комитет в свою очередь вводит такое понятие как «риск участия» (step-in risk), под которым понимается риск того, что банк будет вынужден оказывать финансовую поддержку субъектам теневого банкинга в случае стрессовой ситуации на рынке, не имея контрактного обязательства по ее оказанию или в превышение обязательств. Указанный риск вытекает из репутационного риска банка, возникающего при банкротстве связанной организации. В качестве основных признаков для определения присутствия такого риска предлагаются: принятие или рекомендация банком управленческих решений в рамках деятельности субъекта теневого банкинга; предоставление банком таких услуг как размещение ценных бумаг; оказание банком финансовой поддержки в виде вложения в капитал, предоставления ликвидности или кредитной поддержки. Вторичными признаками, свидетельствующими о потенциальном наличии риска, могут выступать единый бренд и дизайн, экономическая зависимость субъекта теневого банкинга от банка, выплату банку из прибыли, ожидания инвесторов. На данный момент вопрос о том, насколько перечисленные признаки подходят для идентификации субъектов теневого банкинга, которые содержат риски для банков, а также о дальнейших мерах остается нерешенным. Предполагается, что выявленные субъекты могут быть включены в периметр консолидации для регуляторных целей, или может быть создан отдельный показатель «риска участия», который банки должны будут рассчитывать. Однако, банковское сообщество выступает против таких нововведений, поскольку считает, что подобный подход приведет к двойному учету рисков и потребует чрезмерного объема капитала под риски. Ассоциация британских банков обращает внимание на то, что поскольку репутационные риски уже рассматриваются в рамках второй компоненты Базеля 2 (надзорный процесс), то правильнее было бы доработать систему оценки репутационного риска, заложив в нее описанную выше идею.

Рассмотрим риски теневого банка детальнее. В качестве первого примера рассмотрим процесс секьюритизации, в котором принимают участие одновременно и субъекты теневого банкинга и традиционные банки. В упрощенном виде процесс состоит из четырех этапов. На первом этапе банки или финансовые компании осуществляют выдачу кредита. Впоследствии задолженность по нему может быть использована для выпуска обеспеченных ценных бумаг. Вторым этапом происходит создание пулов кредитов и подготовка выпуска секьюритизированных бумаг. Обычно второй этап осуществляется специальными юридическими лицами (SPV) или кондуитами, которые финансируются за счет выпуска обеспеченных задолженностью коммерческих бумаг и их размещения в РЕПО или сделки своп. Третий этап предполагает непосредственно выпуск специальными юридическими лицами (SPV) или структурированными инвестиционными компаниями (SIV) долговых бумаг, обеспеченных пулом закладных. Четвертым этапом выступает реализация этих бумаг через брокеров и дилеров [7]. В результате неликвидная и рисковая задолженность по средне- и долгосрочным кредитам трансформируется в активы, воспринимаемые в качестве безрисковых и легко реализуемые на денежном рынке. Основными покупателями секьюритизированных бумаг являются институциональные инвесторы. При этом, чем ниже качество исходного актива, тем больше этапов секъюритизации он проходит, что позволяет «отполировать» актив, чтобы он пользовался спросом на рынке. Например, секъюритизация субпрайм ипотечных кредитов обычно проходит цепочку из семи и более этапов, в то время как высококачественные кратко- и среднесрочные автокредиты и кредиты по кредитным картам редко проходят более трех этапов [18].

Проблема кроется в сложности и многоэтапности процесса, делающей его недостаточно прозрачным, что затрудняет контроль над качеством кредитов, формирующих пул обеспечения. Когда реализуется кредитный риск, происходит резкое сокращение финансирования субъектов теневого банкинга, массовая продажа секьюритизированных бумаг, что приводит к падению их рыночной стоимости и соответственно, наносит непоправимый ущерб финансовому состоянию банков, имеющих на балансе крупные пакеты секьюритизированных бумаг. Для субъектов теневого банкинга это означает резкое сокращение финансирования, отчего возникает острая потребность в поддержке со стороны банков-спонсоров. Например, структурированные инвестиционные компании (SIV) в США в 2007 - 2009 годах имели в среднем леверидж 14 к 1, то есть на 1 доллар капитала приходилось 14 долларов активов, а остальные активы были профинансированы за счет заемных средств. Инвестировали они преимущественно в ценные

бумаги с рейтингом ААА. Очевидно, что когда бумаги стали обесцениваться, то банкам-спонсорам пришлось потратить миллиарды, чтобы оказать финансовую поддержку структурированным инвестиционным компаниям, с которыми они работали.

Развитие финансового рынка приводит к созданию новых продуктов, и на сегодняшний день уже осуществляется секьюритизация peer-to-peer и peer-to-business кредитов, где банки вновь охотно выступают покупателями бумаг. При этом уже первый этап секьюритизации переходит в сферу теневого банкинга, поскольку peer-to-peer платформы находятся вне системы банковского регулирования. Крупнейшие коммерческие банки мира также берут на себя ряд функций по проведению секьюритизации, входят на платформы в качестве кредиторов, а многие инвестируют в сами peer-to-peer платформы. Риски peer-to-peer кредитования и секьюритизированных бумаг оценить довольно сложно. Так отзывается о крупнейшем в США p2p-сервисе - LendingClub бывший банкир JPMorgan Питер Этуотер: «это не столько IT-фирма или банк, сколько закамуфлированный фонд высокодоходных облигаций» [8]. Можно утверждать, что это более рисковые активы, так как peer-to-peer кредитование зачастую привлекает людей, испытывающих затруднения в получении кредита у банков ввиду сомнительной кредитной истории или ее отсутствия.

Следующий пример – взаимные фонды денежного рынка. Финансирование их деятельности осуществляется за счет продажи акций, то есть фактически не является долговым, хотя акции должны быть выкуплены у их владельца по первому требованию. Фонды предлагают большую доходность, нежели банковские депозиты, за счет инвестирования в краткосрочные долговые обязательства, в том числе государственные ценные бумаги, коммерческие бумаги, депозитные сертификаты. Взаимосвязь с традиционными банками существует за счет масштабных вложений в их коммерческие бумаги. Вопрос о том, стоит ли относить взаимные фонды денежного рынка к теневому банкингу является дискуссионным. Они не отвечают таким критериям определения субъектов теневого банкинга, как высокий уровень левереджа и недостаток регулирования. Взаимные фонды денежного рынка обязуются раскрывать информацию о своих операциях, вложениях и сопутствующих рисках, рыночной стоимости активов в проспектах, доступных вниманию инвесторов. Но верно то, что рассматриваемый тип организаций может выступать источником системного риска, поскольку сильно зависим от конъюнктуры рынка. Большинство взаимных фондов денежного рынка в США используют оценку своих акций по первоначальной оценке (CNAV), которая в дальнейшем неизменна. То есть когда рыночная стоимость активов падает настолько, что рыночная цена акции оказывается меньше первоначальной, то фонд должен прекратить предлагать свои акции по первоначальной стоимости или начать процесс ликвидации. Механизм продуман таким образом, чтобы минимизировать потери акционеров. Однако отсюда возникают проблемы с выкупом акций у владельцев при значительном изменении стоимости портфеля инвестиций.

Существенные риски несет в себе деятельность хедж-фондов. При этом особенно крупные фонды способны вести массовые целенаправленные спекулятивные атаки, пытаясь извлечь максимальную прибыль от создания кризисных ситуаций. Это достигается через управление спросом и предложением ценных бумаг, манипуляцию информацией. Кроме того, велик риск коллапса хедж-фонда с последующим эффектом на его контрагентов, связанный с высоким значением левереджа. Тесно взаимосвязана деятельность хедж-фондов с банками, которые являются основным источником финансирования операций, а также с брокерами, для которых хедж-фонды в свою очередь являются поставщиками наличных средств и ценных бумаг для текущих операций [7].

Брокеры и дилеры схожи с банками в том смысле, что могут использовать активы клиентов в своих операциях, чаще всего используя их в сделках РЕПО. Они также наращивают левередж за счет многократного использования залогового обеспечения. Это также ведет к повышению взаимозависимости теневого и традиционного банкинга, результатом чего становится увеличение риска лавинообразного распространения кризисных явлений. При наступлении стрессовой ситуации наплыв требований со стороны поставщиков краткосрочного фондирования может стать причиной масштабного сжатия или приостановки функционирования кредитного рынка.

К теневому банкингу также относится ряд операций и услуг, предоставляемых банками. В первую очередь банки активно заключают сделки РЕПО. Именно с операциями подобного рода связано банкротство Lehman Brothers. В течение нескольких лет банк, используя возможности международного регуляторного арбитража, оформлял через свое подразделение в Великобритании сделки РЕПО как сделки продажи активов. Хитрость заключалась в том, что в США сделка должна была быть оформлена как РЕПО с сохранением активов на балансе. В

Великобритании же на балансе должны быть отражены как сделки РЕПО, так и продажи активов, что позволило получить юридическое подтверждение, признающее сделку продажей. Однако, при консолидации отчетности по американским стандартам, активы исчезали с баланса. В начале каждого последующего отчетного периода банк привлекал заемные средства для выкупа указанных активов. В результате банку удавалось значительно занижать раскрываемый уровень левереджа, что делало его более привлекательным на фоне конкурентов. Так, с помощью рассмотренных манипуляций во втором квартале 2008 года активы были снижены на 7%, а левередж составил 12,1 против реальной оценки в 13,9. Безусловно, это не было единственной причиной банкротства, но оказало существенное влияние, когда банк понес значительные убытки по вложениям в ипотечные бумаги. При этом нужно отметить, что риски по этим вложениям были застрахованы, однако это банк не спасло. Кредиторы затребовали дополнительное обеспечение по обязательствам, идея дополнительного выпуска акций провалилась из-за стремительного падения цены акций на фоне неблагоприятной конъюнктуры и тревожных известий о состоянии банка [11].

Высокий леверидж в предкризисный период был характерен для всех пяти крупнейших инвестиционных банков США: как Lehman Brothers, так и Merrill Lynch, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bear Stearns. Они опирались на краткосрочное оптовое рыночное финансирование, такое как сделки РЕПО, что создавало серьезный риск ликвидности. Ликвидная позиция банковских холдингов усложнялась тем, что они предоставляли гарантии ликвидности своим структурированным инвестиционным компаниям (SIV) и кондуитам. Когда последние из-за обострения кризиса оказались неспособны обслуживать свои векселя, то банковским холдингам пришлось оказывать им масштабную поддержку.

К дополнительному накоплению рисков банками ведут также услуги по трансформации обеспечительного залога, предоставляемые крупнейшими банками, которые предполагают обмен надежных ценных бумаг на менее качественные с взиманием комиссии [3].

Субъекты теневого банкинга в сфере финансовой доступности, такие как микрофинансовые организации, операторы электронных денег или P2P платформы, не имеют на данный момент таких масштабов деятельности, чтобы являться источниками системных рисков. Тем не менее, они могут также опираться на поддержку со стороны банков, и тогда их риски должны быть учтены при оценке рисков банка, банковской группы или холдинга. Здесь следует учитывать наличие у такого субъекта теневого банкинга зависимости от краткосрочного банковского финансирования, при этом риск повышается, если он имеет право осуществлять долгосрочные инвестиции. Дополнительно необходимо отметить, что для рассматриваемых организаций велик риск осуществления «хищнического кредитования». Речь может идти как о кредитовании по завышенным процентным ставкам, так и об агрессивном навязывании кредита [2]. Например, одним из крупнейших источников низкокачественных кредитов был ипотечный кредитор Countrywide Financial Corporation, входящий на данный момент в структуру Bank of America. Деятельность Countrywide позиционировалась как социально значимая, так как предоставляла возможность национальным меньшинствам получить ипотеку, однако эти кредиты были заведомо невозвратными. По сути, бизнес стратегия компании предполагала возможной выдачу любых кредитов, которые впоследствии можно продать. На фоне роста цен на недвижимость оптимизм кредиторов рос, а отбор кредитов для секьюритизации упрощался. Фактически проверке качества подвергались не все кредиты, составлявшие пул, а некоторая выборка, на основании которой делалось заключение о качестве всего пула. Поэтому ряд кредиторов просто включал кредиты, не прошедшие ранее отбор, в новый пул с надеждой, что тот не попадет в выборку. Goldman Sachs выступал в качестве источника финансирования для Countrywide и других ипотечных кредиторов, открывая им кредитные линии или предоставляя средства через сделки РЕПО, а затем активно скупал выданные ими кредиты, проводил секьюритизацию и продавал их инвесторам.

Существует и другой аспект рисков, связанных с субъектами теневого банкинга: устойчивое развитие банковской системы может встретить серьезную проблему в виде более технологичных и менее зарегулированных конкурентов. Этот момент необходимо учитывать как банкам при разработке своих долгосрочных стратегий, так и регуляторам при формировании требований к банкам и небанковским финансовым организациям.

Список литературы / References

1. *Кузнецова В.В*. Политика финансовой стабильности: международный опыт: Монография / Кузнецова В.В. М.: КУРС: ИНФРА-М, 2016. 224 с.

2. *Абрамова М.А., Мамута М.В.* Shadow Banking в России: факторы распространения, возможности регулирования // Вестник Финансового университета, 2014. № 5. С. 55-62.
3. *Дворецкая А.Е.* Теневой банкинг: институциональное и функциональное регулирование // Деньги и кредит № 4, 2013. С. 13-19.
4. *Кодрес Л.Е.* Что такое теневая банковская деятельность? // Финансы и развитие, 2013. № 2. Вып. 50. С. 42-43.
5. *Кумхоф М., Золтан Я.* Вся правда о банках // Финансы и развитие, 2016.
6. *Кох Ю.В.* Банки и теневая банковская система как финансовые посредники // Вестник Забайкальского государственного университета. № 2, 2016.
7. *Усоскин В.М.* Теневой банкинг: место и роль в системе финансового посредничества// Деньги и кредит. № 4, 2016. С. 20-27.
8. *Дженкинс П., Аллоуэй Т.* Кредитование peer-to-peer перестало быть бизнесом равноправных. [Электронный ресурс]: Ведомости. № 3761, 2015. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/01/30/rynoknedlyaravnyh/finance/articles/2015/01/30/rynok-ne-dlya-ravnyh/ (дата обращения: 19.04.2017).
9. *Катасонов В.* Теневой банкинг, или Агония капитализма. [Электронный ресурс]: Фонд стратегической культуры, 2015. Режим доступа: http://www.fondsk.ru/pview/2015/10/13/tenevoj-banking-ili-agonija-kapitalizma-36036.html/ (дата обращения: 20.04.2017).
10. *Лайман Т., Шрейдер Л., Томилова О.* Финансовая доступность и теневой банкинг: далеко друг от друга или на пути к сближению? [Электронный ресурс]: CGAP, 2015. Режим доступа: http://documents.worldbank.org/curated/en/489701468196137101/pdf/103208-BRI-Box394857B-PUBLIC-Brief-Inclusive-Finance-and-Shadow-Banking-Russian.pdf/ (дата обращения: 10.05.2017).
11. Euronews. Lehman Brothers: банкротство, которое потрясло мир. [Электронный ресурс]: Euronews, 2016. Электрон. дан. Режим доступа: http://ru.euronews.com/2016/09/15/eight-years-on-the-collapse-of-lehman-brothers/ (дата обращения: 02.06.2017).
12. Financial stability Board. Global Shadow Banking Monitoring Report, 2012. [Electronic resource]: Financial stability Board, 2012. URL: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_121118c.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
13. Financial stability Board. Policy Framework for Strengthening Oversight and Regulation of Shadow Banking Entities [Electronic resource]: Financial stability Board, 2013. URL: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_130829c.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
14. Financial stability Board. Global Shadow Banking Monitoring Report 2015. [Electronic resource]: Financial stability Board, 2015. URL: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/global-shadow-banking-monitoring-report-2015.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
15. Financial Stability Board. Assessment Methodologies for Identifying Non-Bank Non-Insurer Global Systemically Important Financial Institution. [Electronic resource]: Financial Stability Board, 2015. URL: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/2nd-Con-Doc-on-NBNI-G-SIFI-methodologies.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
16. Financial stability Board. Thematic review on the Implementation of the FSB Policy Framework for Shadow Banking entities. [Electronic resource]: Financial stability Board, 2016. URL: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/Shadow-banking-peer-review.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
17. International Monetary Fund. Risk Taking, Liquidity, and Shadow Banking Curbing Excess while Promoting Growth: Global Financial Stability Report [Electronic resource]/ IMF, 2014. URL: http://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2016/12/31/Risk-Taking-Liquidity-and-Shadow-Banking-Curbing-Excess-While-Promoting-Growth/ (date of access: 02.06.2017).
18. *Adrian T., Ashcraft A.B.* Shadow Banking: A Review of the Literature [Electronic resource]: Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, 2012. Report № 580. URL: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr580.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
19. Avraham D., Selvaggi P., Vickery J. A Structural View of U.S. Bank Holding Companies. [Electronic version]: FRBNY Economic Policy Review, 2012. URL: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/12v18n2/1207avra.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
20. *Brunnermeier M.K., Pedersen L.H.* Market Liquidity and Funding Liquidity [Electronic resource]: Oxford University Press, 2008. URL: http://www.princeton.edu/~markus/research/papers/liquidity
21. *Claessens S., Ratnovski L.* What is Shadow Banking? // IMF Working Paper/14/25, 2014.

22. *Fein M.L.* The shadow banking charade. [Electronic resource]: U.S. Securities and Exchange Commission, 2013. URL: https://www.sec.gov/comments/s7-04-09/s70409-95.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
23. *Pozsar Z., Adrian T., Ashcraft A., Boesky H.* Shadow banking. [Electronic resource]: Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, 2010. № 458. URL: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr458.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
24. *Unger R.* Traditional banks, shadow banks and the US credit boom – credit origination versus financing: Discussion paper № 11/2016 / Deutsche Bundesbank, 2016.
25. PriceWaterhouseCoopers. Banking Banana Skins 2015 [Electronic resource]: CSFI, PWC, 2015. URL: http://www.pwc.com/jg/en/publications/banking-banana-skins-2015.pdf/ (date of access: 02.06.2017).
26. Skadden. The Volcker Rule [Electronic resource]: Skadden. URL: https://www.skadden.com/newsletters/FSR_The_Volcker_Rule.pdf/ (date of access: 02.06.2017).

TAXATION OF THE BANKING SECTOR: ACTING SYSTEM AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT

Karmanova L.N. (Russian Federation)
Email: Karmanova227@scientifictext.ru

Karmanova Lyudmila Nikolaevna - Master of Economic Sciences,
DEPARTMENT OF BANKING,
SYKTYVKAR STATE UNIVERSITY NAMED AFTER PITIRIM SOROKIN, SYKTYVKAR

Abstract: *the article considers the current system of taxation of the banking sector, including taxes paid by commercial banks. Some features of determining the incomes and expenses of organizations of the banking sector are given. The dynamics of tax revenues in the consolidated budget of the Russian Federation from financial organizations as a whole, as well as for certain types of taxes paid by credit institutions, is analyzed. The problem of the current system of taxation of the banking sector is revealed and the ways of its solution are suggested.*
Keywords: *banking sector, tax system, corporate income tax, long-term crediting, real sector of the economy.*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Карманова Л.Н. (Российская Федерация)

Карманова Людмила Николаевна – магистр экономических наук,
кафедра банковского дела,
Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, г. Сыктывкар

Аннотация: *в статье рассмотрена действующая система налогообложения банковского сектора, в том числе рассмотрены налоги, уплачиваемые коммерческими банками. Приведены некоторые особенности определения доходов и расходов организаций банковского сектора. Проанализирована динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации от финансовых организаций в целом, а также по отдельным видам налогов, уплачиваемых кредитными организациями. Выявлена проблема действующей системы налогообложения банковского сектора и предложены пути ее решения.*
Ключевые слова: *банковский сектор, налоговая система, налог на прибыль организаций, долгосрочное кредитование, реальный сектор экономики.*

В современной России всё большую актуальность приобретает процесс налогообложения организаций, в том числе банковского сектора. Действующая налоговая система не учитывает всю специфику и роль банковской системы для всей экономики страны в целом, что затрудняет расширение деятельности коммерческих банков и ограничивает тот положительный

макроэкономический эффект, который оказывают кредитные организации. Вопросы налогообложения банковского сектора рассмотрены в работах Гончаренко Л.И., Литвиновой С.А., Никулина Р.Н., Протасовой Д.С, Чужмаровой С.И.

Коммерческие банки являются одновременно крупными налогоплательщиками, налоговыми агентами и посредниками между государством и налогоплательщиками. Кредитные организации уплачивают налоги, предусмотренные ст. 13, 14, 15 первой части Налогового кодекса РФ [1]. Рассмотрим более подробно некоторые виды налогов.

Налог на прибыль. Объектом налогообложения признается полученная прибыль, которая определяется как полученный банком доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Кредитные организации при формировании налоговой базы применяют общие принципы признания доходов и расходов только уже по отношению к банковским операциям и сделкам. Согласно ст. 249 и 250 Налогового кодекса, доходами при исчислении налога на прибыль предприятий (организаций, в том числе и банков) признаются:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг).

- внереализационные доходы, т. е доходы, не связанные с основной деятельностью (от долевого участия в других организациях, от сдачи имущества в аренду, в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном периоде и прочие).

В состав расходов организаций, уплачивающих налог на прибыль, включаются:

- расходы, связанные с производством и реализацией продукции и услуг.

- внереализационные расходы (судебные издержки, потери от стихийных бедствий, расходы, связанные с эмиссией собственных ценных бумаг и т.д.).

Полный перечень доходов и расходов коммерческих банков перечислены в статьях 290 «Особенности определения доходов банка» и 291 «Особенности определения расходов банков» [4].

Налог на добавленную стоимость. Большая часть банковских продуктов и услуг освобождена от уплаты данного налога, так как они базируются не на себестоимости, а под влиянием конкуренции и уровня риска. Так, например, освобождены от уплаты НДС следующие банковские операции: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады, размещение привлеченных денежных средств, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Не освобождены от уплаты данного налога следующие банковские операции: доверительное управление, приобретение права требования от третьих лиц, оказание консультационных, информационных услуг, лизинговые операции и прочие [2].

Налог на имущество организаций. Данным видом налога облагается движимое и недвижимое имущество коммерческого банка, находящееся в собственности.

Земельный налог. Данный вид налога имеет место быть тогда, когда здание, в котором располагается офис банка, находится в личной собственности кредитной организации [3].

Страховые взносы. Так как кредитные организации имеют свой штат сотрудников и выплачивают им заработную плату, то они обязаны перечислять страховые взносы в бюджеты ПФР, ФСС и ФОМС.

Налог на доходы физических лиц. Плательщиками данного вида налога являются все сотрудники банка. Кредитная организация в данном случае выступает налоговым агентом, обязанность по исчислению НДФЛ лежит на бухгалтерии банка.

Анализ поступления налогов в консолидированный бюджет РФ по состоянию на 1 января 2017 показывает увеличение доли налоговых поступлений от финансового сектора в общем объёме налоговых поступлений в бюджет РФ, что было связано с улучшением финансовых показателей организаций финансового сектора за 2016 год по сравнению с 2015 годом (табл. 1).

Таблица 1. Поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ за 2014 - 2016 гг., в тыс. руб.

	01.01.2015	**01.01.2016**	**01.01.2017**
1	**2**	**3**	**4**
Всего	12 606 291 943	13 707 085 995	14 387 742 053
Финансовая деятельность	596 852 558	548 934 558	829 798 290
Уд. вес, %	4,73	4,00	5,77
Источник - Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/ (дата обращения: 15.04.2017).			

По данным ФНС наибольший уд. вес в общем объеме уплаченных финансовыми организациями налогов и сборов стабильно занимает налог на прибыль. По состоянию на 1 января

2017 года организации финансового сектора выплатили налог на прибыль в размере 493341672 тыс. руб., что составляет 59,45% от всех выплаченных дынными организациями налогов и сборов. Стоит отметить, что в 2016 году финансовые организации выплатили налог на прибыль, дважды превышающий показатель прошлого года, который составлял 220351339 тыс. руб., что составляет 40,14% от общего объема уплаченных налогов и сборов. За 2014 год финансовыми организациями было уплачено 301 557 840 тыс. руб., что составляет 50,52% от их общего объёма налоговых платежей. Второе место по объему уплаченных финансовыми организациями налогов занимает налог на доходы физических лиц. По состоянию на 1 января 2017 года организации финансового сектора перечислили данный вид налога в консолидированный бюджет РФ в размере 192993627 тыс. руб., что составляет 23,26% от общего объёма уплаченных налогов. На третьем месте по размеру уплаченных налогов стоит налог на добавленную стоимость. По состоянию на 1 января 2017 года финансовые организации выплатили данный вид налога в размере 102087374 тыс. руб., что составляет 12,30% от общего объёма налоговых платежей. Большую часть выплаченных организациями финансового сектора налогов составляют федеральные налоги. Их удельный вес по состоянию на 1 января 2017 года составил 95,02%, по состоянию на 1 января 2016 года – 92,16%. Региональные и местные налоги по состоянию на 1 января 2017 года составили соответственно 3,76% и 0,61% [6].

С точки зрения налогового регулирования особую роль в банковской деятельности играет налог на прибыль. При этом налог на прибыль коммерческого банка в настоящее время носит ярко выраженный фискальный характер [5]. Система налогообложения банковского сектора должна быть не только способом изъятия денежных средств в бюджет государства, а прежде всего способом регулирования деятельности коммерческих банков. Целью налогообложения кредитных организаций в настоящее время должна быть переориентация вложений банков в реальный сектор экономики, а не в спекулятивные виды деятельности, такие как межбанковское кредитование, валютные операции и так далее. Достичь заинтересованности кредитных организаций в предоставлении долгосрочных кредитов реальному сектору экономики возможно за счёт изменений налогового законодательства в части налога на прибыль банков. Следует уменьшить ставку налога на прибыль банков, полученную от кредитования реального сектора экономики в 1,5- 2 раза, то есть ввести льготные ставки. Освободить кредитные организации от уплаты налога на прибыль, если она направляется на улучшение финансового состояния банка (увеличения уставного капитала). Снижение налоговой ставки должно носить не разовый, а долгосрочный характер. Данное послабление для коммерческих банков увеличит долю долгосрочного кредитования в общем кредитном портфеле, позволит банкам улучшить свое финансовое положение, что особенно актуально для средних и мелких банков. При этом государственный бюджет пополнится за счёт налогов от вновь созданных производств, то есть налогов, где налоговой базой служит не прибыль, а фонд заработной платы, объём реализации.

Список литературы / References

1. О банках и банковской деятельности. [Электронный ресурс]: Федер. закон от 2 окт. 1990 г. № 395-1 (ред. от 03.07.2016). Доступ из справ.-правовой системы СПС «Гарант».
2. *Литвинова С.А.* Совершенствование налогообложения коммерческих банков // Путь науки, 2015. № 5 (15).
3. *Никулкин Р.Н.* Совершенствование налогообложения коммерческих банков // Инновационная наука, 2015. № 6.
4. *Протасова Д.С.* Особенности налогообложения коммерческих банков // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2016. № 6.
5. *Чужмарова С.И.* Методология формирования и реализации налоговой политики в северных регионах России. Монография / Под ред. д.э.н., профессора А.Г. Шеломенцева, д.э.н., профессора В.В. Фаузера. М.: Экон-Информ, 2014. 385 с.
6. Данные по формам статистической налоговой отчетности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/ (дата обращения: 15.04.2017).

ECONOMIC EFFICIENCY FROM IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF REFINANCING CREDITS OF OTHER BANKS

Borisova V.O. (Russian Federation) Email: Borisova227@scientifictext.ru

Borisova Victoriya Olegovna - Undergraduate,
DEPARTMENT OF PUBLIC FINANCE AND BANKING MANAGEMENT,
INSTITUTE OF ECONOMICS AND MANAGEMENT (STRUCTURAL UNIT)
FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
CRIMEAN FEDERAL UNIVERSITY NAMED AFTER V.I. VERNADSKY, SIMFEROPOL

Abstract: *in the article an estimation of economic efficiency from introduction of the program of refinancing of credits of other commercial banks is made. The program of refinancing loans of banking institutions and the approximate parameters of such a program are also presented. This article is devoted to the most important elements of the assessment of refinancing mortgage lending. The calculation of savings from refinancing on the example of a mortgage loan was made and the benefits of commercial banks from the introduction of a program for refinancing loans of other commercial banks were analyzed.*
Keywords: *loan, mortgage, refinancing, commercial bank, borrower, interest rate.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КРЕДИТОВ ДРУГИХ БАНКОВ

Борисова В.О. (Российская Федерация)

Борисова Виктория Олеговна – магистрант,
кафедра государственных финансов и банковского менеджмента,
Институт экономики и управления (структурное подразделение),
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Аннотация: *в статье произведена оценка экономической эффективности от внедрения программы рефинансирования кредитов других коммерческих банков. Так же представлена программа рефинансирования кредитов банковских учреждений и примерные параметры такой программы. Данная статья посвящена важнейшим элементам оценки рефинансирования ипотечного кредитования. Был произведен расчет экономии от рефинансирования на примере ипотечного кредита и проанализирована выгода коммерческих банков от внедрения программы рефинансирования кредитов других коммерческих банков.*
Ключевые слова: *кредит, ипотечный кредит, рефинансирование, коммерческий банк, заемщик, процентная ставка.*

Модель рефинансирования за последний промежуток времени приобрела значительную популярность. Это связано с существенным усовершенствованием рынка кредитования. Согласно условиям рефинансирования банк гасит целиком сумму кредита своего заёмщика, а заёмщик в свою очередь начинает оплачивать новый кредит коммерческому банку, который погасил за него кредит.

Несомненно, коммерческие банки имеют определённую выгоду от рефинансирования. Данная польза, в первую очередь, заключается в разнице процентов, которые гасятся прежнему банку-кредитору и устанавливаются для заёмщика. Выгода коммерческого банка в комиссии, которая состоит из процентов, которые установлены по новым условиям для заёмщика [1].

Так как большая часть населения страны имеет действующие кредиты, можно предложить программу рефинансирования кредитов других банков. Примерные параметры такой программы представлены в табл. 1 [2].

Таблица 1. Параметры предложенной программы рефинансирования

Сумма	от 50 000 до 3 000 000 рублей
Валюта кредита	Рубли
Срок	24, 36, 48, 60 мес.
Ставка	Для зарплатных клиентов:
	11% , 18,9% , 21,5% годовых
	Для сотрудников бюджетных организаций:
	15,9% , 21,5% , 23,5%
	Для сотрудников компаний-партнеров:
	15,9% , 24,5% , 25,5%
	Для новых клиентов (с открытого рынка):
	от 20, 28, 30.9 годовых
Принятие решения	До 4 рабочих дней
Срок действия решения	30 календарных дней с даты принятия решения. При обращении за получением кредита на 15-й календарный день с даты принятия решения и позже могут быть пересмотрены: решение по заявке, условия предоставления кредита.
Погашение кредита	Ежемесячно равными платежами
Досрочное погашение	Возможно: частичное — в день ежемесячного платежа (рабочий день), полное в любой рабочий день.
Комиссия за выдачу кредитных средств со счета заемщика	Не взимается
Пеня за возникновение просроченной задолженности по уплате основного долга и/или %	0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый календарный день
Обеспечение	Не требуется

Источник: составлено на основе [2].

Произведем расчёт экономии от рефинансирования кредита:

Вы взяли в банке А ипотечный кредит в 1 млн руб. три года назад на 15 лет под 15,5% годовых. Кредит Вы погашаете равными (аннуитетными) платежами.

На сегодняшний день условия на рынке кредитов изменились: процентные ставки стали ниже. В банке Б предлагается рефинансирование ипотеки по ставке – 11,5%. Стоит ли воспользоваться данной услугой?

С момента получения ипотечного кредита прошло три года – это 36 месяцев. Каждый месяц Вы платили рублей [52, с. 86]:

$$Y = \frac{D*\frac{i}{m}}{1-\frac{1}{(1+\frac{i}{m})^{n*m}}} = \frac{1000000*\frac{0,155}{12}}{1-\frac{1}{(1+\frac{0,155}{12})^{15*12}}} = 12\,739,73 \text{ руб.} \qquad (1)$$

где Y – сумма ежемесячного платежа,

D – сумма кредита (основной долг),

i – процентная ставка, в коэффициентах (в нашем примере 0,155 = 15,5% /100%),

m – число начислений процентов в течение года,

n – срок погашения в годах.

За 36 месяцев было выплачено 458 630, 28 рублей.

Расчёт оставшейся суммы основного долга: так как за весь период кредитования сумма кредита с учетом процентов составит 2 293 152 рублей, то долг с учетом выплат за 36 месяцев составит 1 834 522 рублей.

В случае если в Вашем соглашении с банком А отсутствуют запреты на досрочное погашение, Вы проводите процедуру перекредитования. Подписываете кредитное соглашение с банком Б и погашаете Ваш кредит в банке А на необходимую сумму 1 834 522 рублей. Сейчас у Вас новый ипотечный кредит на 12 лет по ставке 11,5%, согласно которому ежемесячный платёж будет равен [2, с. 86]:

$$Y = \frac{D*\frac{i}{m}}{1-\frac{1}{(1+\frac{i}{m})^{n*m}}} = \frac{1834522*\frac{0,115}{12}}{1-\frac{1}{(1+\frac{0,115}{12})^{15*12}}} = 9\ 452,06 \text{ руб.} \qquad (2)$$

За 12 лет в банк Б Вы заплатите:

9 452,06 * 12*12= 1 361 096,64 рублей

вместо

12 739,73* 12*12= 1 834 521,12 за то же время в банке А.

Экономия составит:

1 834 521,12 –1 361 096,64 = 473 451,48 рублей.

Программа рефинансирования поможет уменьшить долю просроченных кредитов и, тем самым, улучшит качество кредитного портфеля [3].

Список литературы / References

1. *Кияткина В.В.* Теоретические основы современных моделей рефинансирования ипотечных кредитов в России // Финансы и кредит, 2010. № 30. С. 57-62.
2. *Кияткина В.В.* Оценка эффективности рефинансирования ипотечных кредитов // Банковское дело, 2010. №8. С. 56-60.
3. *Крысин А.В.* Оживление ипотечного кредитования: предстоит решить много задач // Банковское дело, 2012. № 11. С. 58-62.

ESTIMATION OF QUALITY OF CREDIT PORTFOLIO OF PJSC "VTB"

Borisova V.O. (Russian Federation) Email: Borisova227@scientifictext.ru

Borisova Victoria Olegovna - Undergraduate,
DEPARTMENT OF PUBLIC FINANCE AND BANKING MANAGEMENT,
INSTITUTE OF ECONOMICS AND MANAGEMENT (STRUCTURAL UNIT)
FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
CRIMEAN FEDERAL UNIVERSITY NAMED AFTER VI VERNADSKY, SIMFEROPOL

Abstract: *this article is devoted to the analysis of the credit policy of the commercial bank PJSC "VTB". The relevance of the research topic is due to the serious influence of the commercial bank's credit policy on the stability of the operation and the results of its work, especially in the current economic crisis. The article examined the structure of the loan portfolio of PJSC "VTB". An analysis of the dynamics of the loan portfolio was made in the context of individuals and legal entities, as well as the sectoral structure of the loan portfolio of legal entities of PJSC "VTB" was presented.*

Keywords: *credit, loan portfolio, loan portfolio quality, commercial bank.*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «ВТБ»

Борисова В.О. (Российская Федерация)

Борисова Виктория Олеговна – магистрант,
кафедра государственных финансов и банковского менеджмента,
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Аннотация: *данная статья посвящена анализу кредитной политики коммерческого банка ПАО «ВТБ». Актуальность темы исследования обусловлена серьезным влиянием кредитной политики коммерческого банка на стабильность функционирования и результаты его работы, особенно в условиях современного экономического кризиса. В статье была рассмотрена структура кредитного портфеля ПАО «ВТБ». Сделан анализ динамики кредитного портфеля*

в разрезе физических и юридических лиц, а также была представлена отраслевая структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «ВТБ».

Ключевые слова: *кредит, кредитный портфель, качество кредитного портфеля, коммерческий банк.*

Кредитный портфель банка ПАО «ВТБ» по итогам 2016 года вырос на 0,8% – до 1 960,0 млрд рублей, а банк сохранил второе место на российском рынке розничного кредитования, увеличив свою долю рынка на 1,2 п. п. – до 16,1%.

Доля ипотечных кредитов в совокупном портфеле кредитов физическим лицам увеличилась до 44,6% на 31 декабря 2016 года с 40,9% на 31 декабря 2015 года.

Доли потребительских кредитов и кредитов по кредитным картам в портфеле составили 43,6% и 6,3% соответственно по сравнению с 46,3% и 5,9% на 31 декабря 2015 года. Доля кредитов на покупку автомобиля в портфеле снизилась до 5,1% на 31 декабря 2016 года по сравнению с 6,7% на 31 декабря 2015 года.

Далее рассмотрим структуру кредитного портфеля банка ВТБ за 2016 год (рис. 1). На долю кредитования юридических лиц приходится около 81 %, а на долю физических лиц–19%.

Рис. 1. Структура кредитного портфеля ПАО «ВТБ» за 2016 год

Источник: составлено автором на основе [3].

По итогам 2016 года корпоративный кредитный портфель банка ВТБ увеличился на 13,1% – до 8 150,0 млрд рублей. В результате банк увеличил свою долю на рынке кредитования юридических лиц с 16,5% до 17,2%, сохранив вторую позицию на рынке.

Отраслевая структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «ВТБ» за 2015 - 2016 года представлена на рисунке 2.

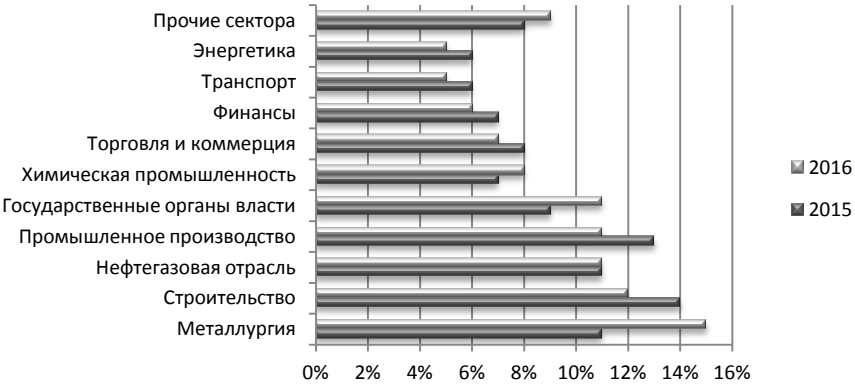

Рис. 2. Отраслевая структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «ВТБ» за 2015 - 2016 гг.

Источник: составлено автором на основе [2; 3].

Так, на основании рисунка 2 можно сделать вывод, что кредитный портфель ПАО «ВТБ» хорошо диверсифицирован по отраслям экономики. Преобладающая доля кредитов юридических лиц – металлургическая промышленность и строительство (соответственно, 15% и 12% в 2016 г. и 11% и 14% в 2015г.). Также существенна доля кредитов в 2016 году нефтегазовой отрасли, промышленного производства и государственных органов власти –11%. Незначительную долю в отраслевой структуре кредитного портфеля юридических лиц ПАО «ВТБ» в 2016 году занимают энергетика и транспорт – 5%.

Спад экономики и ухудшение динамики доходов населения, а также значительные колебания валютных курсов в течение 2015-2016 года привели к снижению склонности населения к потреблению и ослаблению спроса на продукты потребительского и автокредитования. Высокий уровень процентных ставок в первой половине года, а также ужесточение требований банков к заемщикам также сдерживали рост кредитования.

В этих условиях розничный кредитный портфель ПАО «ВТБ» по итогам 2016 года вырос на 0,8% – до 1 960,0 млрд рублей, а банк сохранил второе место на российском рынке розничного кредитования, увеличив свою долю рынка на 1,2 п. п. – до 16,1%.

Основным драйвером роста кредитного портфеля розничного бизнеса в течение 2016 года оставались ипотечные кредиты, поскольку спрос на данный вид кредитов в России сохранялся на высоком уровне, а банк «ВТБ» продолжал отдавать приоритет продуктам с относительно низким уровнем риска в рамках наращивания активов.

Основную долю в совокупном кредитном портфеле физических лиц занимают потребительские кредиты и кредиты по кредитным картам(985 млрд. руб. на 31.12.2016) – 43,6 % и 6,3 % соответственно по сравнению с 46,3% и 5,9% на 31.12.2015 г.

Доля ипотечных кредитов составила 875 млрд. руб. на 31.12.2016. Доля ипотечных кредитов в кредитном портфеле увеличилась до 44,6% на 31.12.2016 г. с 40,9 % на 31.12. 2015 г.

Доля кредитов на покупку автомобиля в портфеле снизилась до 5,1% на 31.12.2016 г. по сравнению с 6,7 % на 31.12 2015 г.

Список литературы / References

1. Банк «ВТБ» (Публичное акционерное общество). Консолидированная финансовая отчетность на 31.12.2014 в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vtb.ru/ir/statements/ifrs/ (дата обращения: 10.05.2017).
2. .Банк «ВТБ» (Публичное акционерное общество). Консолидированная финансовая отчетность на 31.12.2014 в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vtb.ru/ir/statements/ifrs/ (дата обращения: 10.05.2017).
3. Банк «ВТБ» (Публичное акционерное общество). Консолидированная финансовая отчетность на 31.12.2016 в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vtb.ru/ir/statements/ifrs/ (дата обращения: 10.05.2017).

ANALYSIS OF THE COMPOSITION AND STRUCTURE OF ASSETS

Dzilihov V.F. (Russian Federation) Email: Dzilihov227@scientifictext.ru

Dzilihov Viktor Feliksovich - Graduate Student,
DEPARTMENT OF ECONOMICS AND FINANCE.
FINANCIAL UNIVERSITY OF THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
VLADIKAVKAZ BRANCH, VLADIKAVKAZ

Abstract: *the objective of this work is to identify the problems of the bank at the earliest possible stages of their formation, with the help of the current financial state of the accounting balance, the process of managing the liabilities of the commercial bank requires that they be used effectively in accordance with the capacity to generate the resource base and, on the contrary, the creation of a resource base according to its capacity to use it. The process of managing the liabilities of a commercial bank involves their efficient use in accordance with the capacity to form the resource base and, conversely, the development of a resource base in accordance with the capacity to use it.*
Keywords: *analysis, financial status, evaluation, liquidity, resource base.*

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ АКТИВОВ ЗАО «ВТБ24»

Дзилихов В.Ф. (Российская Федерация)

Дзилихов Виктор Феликсович – магистрант,
кафедра экономики и финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Владикавказский филиал, г. Владикавказ

Аннотация: *цель данной работы состоит в выявлении у банка проблем на возможно более ранних стадиях их формирования при помощи имеющегося на сегодняшний момент инструментария оценки финансового состояния по данным бухгалтерского баланса. Процесс управления пассивами коммерческого банка предполагает их эффективное использование в соответствии с возможностями формирования ресурсной базы и, наоборот, формирование ресурсной базы в соответствии с возможностями ее использования.*
Ключевые слова: *анализ, финансовое состояние, показатели оценки, ликвидность, ресурсная база.*

Миссия Банка ВТБ24 - предоставление финансовых услуг международного уровня, чтобы сделать более обеспеченным будущее наших клиентов, акционеров и общества в целом.

Организационно-правовой формой ВТБ24 является ЗАО. Банк является кредитной организацией. Банк входит в банковскую систему Российской Федерации и в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «Об акционерных обществах», другими федеральными законами, иными правовыми актами Российской Федерации, нормативными актами Банка России и Уставом [1, с. 615].

Анализ деятельности банка дает реальную и всестороннюю оценку достигнутым результатам его деятельности и финансовому состоянию, а также дает количественную оценку экономического потенциала банка.

Анализ должен учитывать все стороны деятельности коммерческого банка, чтобы можно было провести комплексную проверку деятельности банка.

Основные функции анализа банковской деятельности:

- Изучение влияния различных макроэкономических и социальных законов на финансовую деятельности банка, установление закономерностей и тенденций экономических явлений в их взаимодействиях на существование конкретного банка.
- Обоснование текущих и перспективных планов.
- Поиск резервов повышения эффективности работы банка.
- Оценка результатов деятельности банка и выполнения разработанных планов, оценка достигнутого результата банка и его финансовой деятельности.

Разработка комплекса мер по использованию выявленных дополнительных ресурсов [2, с. 55].

Следует отметить, что методика анализа предполагает внешний анализ и использование в основном только официально публикуемой финансовой отчетности банка.

На аналитическом этапе проводится описание полученных показателей на основе изученных данных, структуры и группировок показателей. Заключительный этап предполагает проведение оценки уровня и качества менеджмента банка и выработку прогнозов и рекомендаций. Баланс банка зачастую остается единственным финансовым документом, служащим для проведения внешнего финансового анализа со стороны рейтинговых агентств.

Следующим этапом производится анализ ресурсной базы банка, так как он является одним из первых этапов комплексной системы анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческого банка, так как сами по себе пассивные операции играют первичную и определяющую роль по отношению к активным операциям и являются необходимым условием для их осуществления.

В 2016 году розничный бизнес Группы ВТБ продолжил динамично развиваться. ВТБ24 — один из лидеров в России по обслуживанию физических лиц и компаний малого бизнеса — продолжает оставаться ядром розничного бизнеса Группы ВТБ. В 2016 году продолжилась реализация стратегии развития ВТБ24, в основе которой лежит клиент ориентированный подход к развитию бизнеса, направленный на рост качества обслуживания клиентов в сочетании с повышением доходности. Основными конкурентными преимуществами банка являются не только количество розничных продуктов и условия по ним, но и качество клиентского обслуживания, технические возможности банка и сегментированный подход в работе с клиентами. Все это позволило банку добиться в 2016 году существенного роста прибыли.

Одно из важнейших условий успешного управления банком — анализ его финансового состояния, поскольку результаты деятельности в любой сфере деятельности зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. В условиях рыночной экономики забота о финансах является важным элементом деятельности каждого Банка. Именно для эффективного управления финансами необходимо систематически проводить финансовый анализ, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния и факторов, на него влияющих, и прогнозирование уровня доходности капитала [3, с. 385].

Финансовое состояние Банка ВТБ24 характеризуется совокупностью показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность банка финансировать свою деятельность на определенный момент времени. Проводится анализ финансового состояния с целью выявления возможностей повышения эффективности его функционирования. Способность банка успешно работать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся внутренней и внешней предпринимательской среде, поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот [4, с. 479].

Оценка влияния финансовых активов на финансовое состояние банка осуществляется через расчет доли этих активов в совокупных активах и инвестициях, а также доли доходов (расходов), полученных от финансовых активов, в совокупном доходе.

Краткосрочные обязательства.

Показатели оценки ликвидности за последний год имели следующие изменения: уровень стабильности ресурсов изменился на 16.80%, показатели соотношения заемных и собственных средств -0.85%, показатели устойчивости средств на расчетных и текущих счетах клиентов - 14.47%, показатели соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств 14.13%, показатели структуры привлеченных средств 85.78%, показатели зависимости от межбанковского рынка 83.90%, показатели небанковских ссуд -3.75% [5, с. 615].

Список литературы / References

1. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. 2-е изд., доп. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. 615 с.
2. *Астринский Д., Напоин В.* Экономический анализ финансового положения предприятия // Финансы, 2015. № 12. с. 55.
3. *Крейнина М.Н.* Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: Издательство «Дис», 2015 г. 385 с.
4. *Селезнёва Н.Н.* Финансовый анализ: Учеб. Пособие для вузов. М.: Юнити-ДАНА, 2015. 479 с.
5. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. 2-е изд., доп. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. 615 с.

METHODOLOGY FOR CONDUCTING A COMPLEX ASSESSMENT OF ASSETS AND LIABILITIES OF A COMMERCIAL BANK

Erin V.S. (Russian Federation) Email: Erin227@scientifictext.ru

Erin Vladimir Sergeevich – Student of the master's degree,
FACULTY OF FINANCE AND CREDIT,
NORTH CAUCASIAN FEDERAL UNIVERSITY, STAVROPOL

Abstract: *the article provides a methodology for an integrated assessment of assets and liabilities of a credit institution in order to maintain liquidity, financial stability, solvency. The ratio of capital and sources of financing is estimated. During the analysis of the structure, the content of income and non-returnable assets is disclosed, sources of information are provided, and the significance of carrying out the aforementioned comprehensive assessment of capital and sources of financing for the credit organization is touched upon.*
Keywords: *assessment of assets and liabilities, of a credit institution.*

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ерин В.С. (Российская Федерация)

Ерин Владимир Сергеевич – студент магистратуры,
факультет финансов и кредита,
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Аннотация: *в статье приводится методика комплексной оценки активов и пассивов кредитной организации в целях поддержания ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности. Оценивается соотношение капитала и источников финансирования банка. В процессе анализа структуры раскрывается содержание доходных и не приносящих доход активов, приводятся источники информации, а также затрагивается значимость проведения вышеупомянутой комплексной оценки капитала и источников финансирования для кредитной организации.*
Ключевые слова: *оценка активов и пассивов, кредитная организация.*

Поддержание ликвидности и финансовой устойчивости для коммерческого банка всегда было основной целью. Главная задача - проведение комплексной оценки состояния активов и пассивов банка.

Структура активов банка может изменяться в зависимости от изменения структуры пассивов, т.е. обязательств, которые они призваны обеспечить. Иными словами, устанавливая рациональную структуру активов, банк должен выполнять требования к ликвидности и, следовательно, иметь оптимальный размер высоколиквидных, ликвидных и низколиквидных средств по отношению к обязательствам с учетом их сроков, сумм и типов.

Таким образом, пассивы и активы банка включают следующие семь разделов: капитал, денежные средства и драгоценные металлы, межбанковские операции, операции с клиентами, операции с ценными бумагами, средства и имущество, результаты деятельности. В зависимости от того, пассивным или активным является счет, его относят в ту или иную группу. Данное распределение позволяет получить целостную картину использования средств банка и источников их формирования.

Анализ предполагает структуризацию пассивов банка на обязательства и собственные средства. Обязательства банка: неисполненная задолженность перед контрагентами - просроченная задолженность по межбанковским операциям; корсчета других банков - корсчета «ЛОРО», счета в драгметаллах; текущие и расчетные счета - средства бюджетов и внебюджетных фондов, счета корпоративных клиентов, счета частных лиц; мгновенные привлеченные средства - овердрафт, однодневные кредиты, депозиты до востребования, выпущенные векселя и банковские акцепты до востребования, банковские карты; срочные привлеченные средства – привлеченные средства от Центрального банка РФ, коммерческих банков, корпоративных клиентов, физических лиц, иностранных государств, сроком выше одного дня; выпущенные банком ценные бумаги; средства в расчетах – межфилиальные и межбанковские расчеты, расчеты с Министерством финансов РФ,

факторинг, форфейтинг, арендные обязательства, расчеты с кредиторами по хозяйственным и другим операциям, прочие средства.

Первостепенно при проведении анализа строится системы интегрированных показателей, в основе лежат счета второго порядка оборотной ведомости банка (форма № 0409101):

- активы, не приносящие доход - высоколиквидные малодоходные инструменты, так и их иммобилизованную составляющую. Наибольшей ликвидностью обладают наличные и кассовые активы, корсчета в других банках. Ликвидность средств в расчетах определяется качеством дебиторской задолженности по хозяйственным операциям. По банку она определяется финансовым состоянием каждого дебитора в отдельности и его возможностью выполнять обязательства. Иммобилизация активов, не приносящих доход, является «обязательными тратами» банка;

- доходные активы - однодневное и срочное размещение кредитов и депозитов, торговый портфель ценных бумаг, средства в расчетах, иммобилизацию активов, отвлеченных на длительный срок [1, 205].

После оценки структуры и динамики активов, необходимо провести анализ относительных показателей, характеризующих качество активов во взаимосвязи с пассивами банка.

Список литературы / References

1. *Жукова Е.Ф.* Банковский менеджмент: учебник. 4-е изд. М.: Юнити-Дана, 2012. 319 с.
2. *Коробова Г.Г.* Банковское дело [Текст]: учебник / 2-е изд. перераб. и доп. М.: Магистр, 2011. 590 с.

RISK MANAGEMENT OF THE BANKING SECTOR AND LOAN PORTFOLIO ANALYSIS

Erin V.S. (Russian Federation) Email: Erin227@scientifictext.ru

Erin Vladimir Sergeevich – Student of the master's degree,
FACULTY OF FINANCE AND CREDIT,
NORTH CAUCASIAN FEDERAL UNIVERSITY, STAVROPOL

Abstract: *the article is written in order to disclose the significance of the successful operation of risk management in a credit institution. The article provides a methodology for conducting a qualitative analysis of the bank's loan portfolio. It describes how a risk manager monitors the stability, profitability and economic stability of a credit institution by calculating financial ratios. The author presents the information taking into account the current economic situation in the country and the prospects for the development of its own production.*

Keywords: *risk-management, a credit institution, loan portfolio.*

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ И АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Ерин В.С. (Российская Федерация)

Ерин Владимир Сергеевич – студент магистратуры,
факультет финансов и кредита,
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Аннотация: *статья написана в целях раскрытия значимости успешного функционирования риск-менеджмента в кредитной организации. В статье приводится методика проведения качественного анализа кредитного портфеля банка. Описывается, каким образом риск-менеджер с помощью расчета финансовых коэффициентов контролирует стабильность, доходность и экономическую устойчивость кредитной организации. Автор преподносит информацию с учетом нынешней экономической ситуации в стране и перспектив развития собственного производства.*

Ключевые слова: *риск-менеджмент, кредитная организация, кредитный портфель.*

В нынешнее время риск-менеджмент как инструмент стратегического управления является одним из ключевых факторов экономического роста как на микроуровне, так и на макроуровне. Важнейшей практической задачей риск менеджмента банковской сферы является анализ кредитного портфеля – основа денежного оборота кредитной организации. Грамотный расчет и анализ рисков кредитного портфеля имеет одно из первостепенных значений работы банка.

Качественный анализ кредитного портфеля выполняется через финансовые коэффициенты, среди которых можно выделить следующие группы: коэффициенты, характеризующие доходность; коэффициенты, характеризующие качество кредитного портфеля; коэффициенты, характеризующие деловую активность и оборачиваемость.

Коэффициенты, характеризующие доходность включают: уровень доходности кредитного портфеля; коэффициент, характеризующий эффективность принятых решений управляющими с позиции акционера; коэффициент, характеризующий долю доходов, полученных от предоставленных кредитов в общей сумме доходов; коэффициент, характеризующий доходность кредитных вложений; коэффициент, характеризующий доходность активов; коэффициент, характеризующий доходность просроченных кредитов.

Следующая группа показателей характеризует качество кредитного портфеля. Группа включает: коэффициент, характеризующий долю просроченной задолженности во всей ссудной задолженности; коэффициент, характеризующий показатель риска кредитного портфеля; коэффициент, характеризующий риск совокупного капитала банка.

Коэффициент, характеризующие деловую активность и оборачиваемость - средний срок вложения кредитного рубля. Дополнительно определяется средний срок хранения депозитного рубля.

Коэффициент оборачиваемости, характеризует число оборотов кредитного рубля. Дополнительно определяется, коэффициент оборачиваемости депозитного рубля [1, 301].

Имея ввиду экономическую ситуацию в стране в настоящее время, государственная программа способствует выдаче кредитов малому и среднему бизнесу на льготных условиях, что ведет к снижению доходности. Это явление временное до тех пор, пока российское производство не наладится и начнет приносить прибыль, возвращая кредиты. На основании внутренних документов коммерческого банка устанавливаются усредненные размеры расчета резерва по каждой категории качества ссудной задолженности. Риск менеджментом выполняются расчеты, позволяющие установить размеры резерва.

Так, риск-менеджменту необходимо предоставить доступ ко всем возможным информационным источникам для полноценного сбора статистической, количественной и качественной информации.

Список литературы / References

1. *Григорьева Т.И.* Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева; Гос. ун-т. Высшая шк. экономики. М.: Юрайт, 2011. 460 с.
2. *Позднякова В.Я.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2012. 617 с.

MANAGERIAL ANALYSIS AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE COMMERCIAL ACTIVITIES OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Sarkisyan S.V. (Russian Federation) Email: Sarkisyan227@scientifictext.ru

Sarkisyan Sergey Vitalevich – Student Master's degree,
DEPARTMENT OF MANAGEMENT,
RUSSIAN ECONOMIC UNIVERSITY, KRASNODAR BRANCH, KRASNODAR

Abstract: *in this scientific article, the expediency of applying the managerial analysis of the commercial activity of an agro-holding company was substantiated, as well as the essence of the commercial activities of modern enterprises in order to increase the effectiveness and efficiency of the entire company's activities. Also, the very essence of management analysis, as well as its significance and the tools for its implementation in the current conditions of entrepreneurial activity, were considered, and actual approaches were also considered in resolving the corresponding tasks.*
Keywords: *commercial activity, management analysis, agroholding, profit, efficiency.*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Саркисян С.В. (Российская Федерация)

Саркисян Сергей Витальевич – студент магистратуры,
кафедра менеджмента,
Российский экономический университет,
Краснодарский филиал, г. Краснодар

Аннотация: *в данной научной статье была обоснована целесообразность применения управленческого анализа коммерческой деятельности агрохолдингового предприятия, а также сущность коммерческой деятельности современных предприятий в целях повышения результативности и эффективности деятельности всей компании. Также рассмотрена сама сущность управленческого анализа, а также его значение и инструменты его осуществления в современных условиях предпринимательской деятельности, а также были рассмотрены актуальные подходы в разрешении соответствующих задач.*
Ключевые слова: *коммерческая деятельность, управленческий анализ, агрохолдинг, прибыль, эффективность.*

Сущность коммерческой деятельности неразрывно связана с процессами извлечения прибыли и ее капитализации, повышения эффективности и рентабельности бизнеса, а также оптимизации затрат и ресурсосбережения. Коммерческие предприятия в современной экономике могут специализироваться на различных товарах и услугах, ориентируясь на максимизацию прибыли за счет развития коммерческих процессов. Производственно-торговые предприятия, каковыми являются агрохолдинговые объединения, решают иные задачи. Коммерческая деятельность для них выполняет более широкий круг функций – материально-техническое обеспечение, организация логистических потоков, сбыт продукции, маркетинг и др. Эти функции обеспечивают эффективность процессов производства и продаж.

Для реалистичного позиционирования субъекта бизнеса во внешней бизнес-среде и корректного определения реальных возможностей коммерческого предприятия достижения им намеченных целей и исполнения миссий, необходимо системное познание актуального состояния хозяйствующего субъекта, выявление сложившихся взаимозависимостей изменений в отдельных элементах структуры и их влияния на конечный результат [1, с. 9]. Таким образом, для понимания полученного конечного результата или адекватного прогнозирования будущего необходимо разделить общий итог деятельности предприятия на отдельные составляющие: сегменты бизнеса, центры ответственности, продукты, отдельные показатели и т.п.

Другими словами, необходим анализ – всестороннее изучение информации о функционировании коммерческой организации с последовательным переходом от изучения общих характеристик организации к анализу частностей. В настоящее время между специалистами развернута дискуссия о сущности и месте управленческого анализа в системе управления

организацией. Но необходимость анализа ресурсов и потенциалов коммерческой организации для эффективного и целеориентированного управления не оспаривается ни одним из специалистов.

Так, в работах Казаковой Н.А. разработана классификация различных школ экономического анализа. В частности, она указывает на то, что для российской школы анализа характерны отраслевой и управленческий аспекты: «С.Ф. Иванов (1872) и Э.Э. Фельдгаузен (1888) заложили основы управленческого анализа затрат, ввели понятие нормирования затрат, разделение затрат на прямые и косвенные. Теоретические и практические основы и различные методы управленческого анализа себестоимости были заложены Рудановским А.П., Галаганом А.М., Блатовым Н.А. и Стоцким В.И. Российский ученый Гильде Э.К. (1904 - 1983) впервые применил для исследования издержек производства моделирование, что позволило систематизировать и упростить методологию исчисления затрат. Ф.В. Езерский (1836 - 1916) явился основоположником новых контрольных и управленческих (аналитических) возможностей бухгалтерского учета. Задолго до Шера Езерский вывел формулу «мертвой точки» (точки безубыточности)» [2].

Особенности же управленческого анализа коммерческой деятельности агрохолдинговых предприятий практически не рассматриваются ни в одной из научных работ, тогда как широкий спектр направлений коммерческой деятельности агрохолдингового предприятия определяет характер развития анализа.

Деятельность в системе управления агрохолдингового предприятия весьма разнородна и управленческому воздействию подвержены все ресурсы предприятия, как в натуральном исчислении, так и в стоимостном выражении [5]. Соответственно, и анализ в системе управления можно разделить на технико-экономический и анализ финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, последний из которых В.В. Ковалев рекомендует разделять на финансовый и внутрифирменный.

Финансовый анализ (иногда его называют внешним финансовым анализом) проводится с позиции внешних пользователей, не имеющих доступа к внутрифирменной информации, т.е. основа его информационной базы - доступная бухгалтерская отчетность. Внутрифирменный анализ (синонимы: анализ в системе управленческого учета, внутренний, внутрипроизводственный) проводится с позиции лиц, имеющих доступ к любым информационным ресурсам, циркулирующим внутри предприятия» [4].

Таким образом, управленческий анализ коммерческой деятельности – это комплекс аналитических процедур, направленный на оценку текущего бизнеса в целом: и с точки зрения определения объема внутренних ресурсов и выявления внутренних резервов и рисков, и с точки зрения оценки актуальных условий рынка, позиционирования предприятия, выявления внешних угроз.

Объектом управленческого анализа могут быть любые бизнес-процессы, протекающие на предприятии, оказывающие влияние на достижение определенных для этого предприятия целей. Анализ без практического применения результатов этого анализа бессмыслен и нецелесообразен.

Целью управленческого анализа большинство отечественных специалистов видят предоставление информации управленческому персоналу или собственникам для выбора общей стратегии и тактики поведения субъекта бизнеса на рынке, другими словами – для принятия управленческих решений. Таким образом, в широком смысле слова под управленческим анализом логично понимать весь экономический анализ, проводимый для внутренних нужд на основе информационной базы всех внутренних и доступных внешних источников информации и востребованный внутренними потребителями данных анализа.

Исходя из сложности коммерческой деятельности агрохолдингового предприятия в методы управленческого анализа рекомендуется включать весть спектр из всевозможных: экономические, экономико-статистические, экономико-математические, математические, имитационные, эвристические.

По нашему мнению, при невозможности использования такого значительного количества методов анализа, минимальный набор аналитических инструментов управленческого анализа коммерческой деятельности агрокомплекса должен включать анализ себестоимости продукции, анализ ресурсного потенциала и анализ рыночных процессов и конкурентоспособности фирмы.

Анализ себестоимости продукции проводится как посредством традиционного финансово-хозяйственного метода, так и посредством CVP-анализа, который позволяет рассмотреть зависимость прибыли от самых важных факторов и на основе этого управлять процессом определения ее величины. При анализе коммерческой деятельности не лишним будет и использование инструментов, позволяющих проанализировать распределение затрат по видам

деятельности и определения приоритетов. Здесь также значителен выбор методов – это и ABC — activity-based costing, ABC-метод, XYZ-анализ и другие.

Анализ ресурсного потенциала – необходимый этап при управленческом анализе коммерческой деятельности агрохолдингового потенциала. Структура ресурсного потенциала агрохолдинга включает себя производственные ресурсы (материальные, человеческие ресурсы, основные средства, финансовые ресурсы, инновационные ресурсы). Как правило, анализ ресурсного потенциала проводится посредством экономических и экономико-статистических методов.

В целях анализа стратегического управления необходимо проводить анализ макроокружения, отраслевой и конкурентный анализ и анализ микроокружения. Наиболее известные методы анализа в данном случае - PEST-анализ, SWOT – анализ, анализ отраслевых сил по модели 5 сил М. Портера, матрица МакКинзи, матрица BCG и другие.

Использование вышерассмотренных методов при управленческом анализе коммерческой деятельности агрохолдинга позволяет выявить все внутренние ресурсы и потенциальные возможностей предприятия, которые нацелены на определение и анализ состояния бизнеса на текущий момент, его слабых и сильных сторон, а также выявления первоочередных проблем.

Полученные знания значительно снизят риск принятия необдуманных управленческих решений и повысят эффективность не только коммерческой деятельности, но и всего агрохолдингового предприятия в целом, включая и производственные процессы.

Список литературы / References

1. *Вахрушина М.А.* Управленческий анализ: Учебное пособие для вузов. М.: Омега-Л, 2013. 399 с.
2. *Казакова Н.А.* Экономический анализ: вопросы качества информационного обеспечения // Экономический анализ: теория и практика, 2008. № 14. С. 36-40.
3. *Казакова Н.А.* Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности. Учебник. 2-е изд. ИНФРА-М, 2013. 261 с.
4. *Ковалев В.В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности: логика и содержание. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://buh.ru/articles/ documents/13128/ (дата обращения: 25.04.2017).
5. *Кундиус В.А.* Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. 392 с.
6. *Тимофеева С.А.* Экономическая эффективность деятельности коммерческих организаций: понятие, методы и совершенствование // Альманах «Научные записки ОрелГИЭТ» № 2 (8), ноябрь 2013 г. С. 207-213.

FORMATION OF THE STRATEGY ORIENTED TO INCREASE THE PROFIT OF THE COMMERCIAL BANK

Udartseva A.L. (Russian Federation) Email: Udartseva227@scientifictext.ru

Udartseva Angelina Leonidovna – Student of the Master's Degree,
SPECIALTY FINANCE AND CREDIT,
FACULTY OF ECONOMICS,
FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
CRIMEAN FEDERAL UNIVERSITY NAMED AFTER V.I. VERNADSKY, SIMFEROPOL

Abstract: *the article analyzes the factors influencing the formation of profit, through which the strategy of maximizing the profit of a commercial bank with a minimum level of risk is determined. Also, there are ways to reduce the costs of a commercial bank and ways to increase revenues, which will help the bank to increase its revenue and reduce its spending. The concept of a scoring system that can identify an "unreliable" borrower is disclosed. When carrying out activities, the credit organization is exposed to a large number of risks, therefore proposals have been made on the issue of reducing the interest rate risk.*

Keywords: *commercial bank, profit, strategy.*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ударцева А.Л. (Российская Федерация)

Ударцева Ангелина Леонидовна – студент магистратуры,
специальность: финансы и кредит,
экономический факультет,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Аннотация: *в статье анализируются факторы, влияющие на формирование прибыли, посредством которых определяется стратегия максимизации прибыли коммерческого банка при минимальном уровне риска. Также определены способы снижения расходов коммерческого банка и пути повышения доходов, которые помогут банку увеличить доходную часть и уменьшить расходную. Раскрывается понятие скоринговой системы, которая сможет определить «ненадежного» заемщика. При осуществлении деятельности кредитная организация подвержена большому количеству рисков, поэтому внесены предложения по вопросу снижения процентного риска.*
Ключевые слова: *коммерческий банк, прибыль, стратегия.*

Как правило, для того, чтобы перейти к формированию стратегии, ориентированной на повышение прибыли банка коммерческого банка, необходимо выявить основные факторы, которые на нее влияют. Зачастую происходит так, что делают уклон на рассмотрение одного фактора, а на другой не менее важный нет, по этой причине результаты могут быть неосновательными.

Все факторы представляют собой определенную совокупность, элементы которой взаимосвязаны между собой и взаимно дополняют друг друга, т.к. данные факторы имеют достаточно разное воздействие на финансовые результаты коммерческого банка. Воздействия могут быть позитивные и негативные.

Совокупность всех факторов можно классифицировать по следующим признакам, а именно:

- место возникновения (внешние и внутренние факторы воздействия);
- значимость конечного результата (основные и второстепенные);
- структура (простые и сложные);
- период воздействия (постоянные и временные).

Внешние факторы включают в себя:

- состояние экономики государства (например, промышленный потенциал экономики, состояние финансового рынка, а именно: процентные ставки по банковским вкладам, валютный курс национальной валюты, темпы инфляции, политика ЦБ РФ и т.д.);
- социально-политические (устойчивость политики страны в целом и многими другими факторами, такими как стабильность в регионах, социальная напряженность в них и т.д.);
- степень развития банковской системы (для определения данного показателя служит система страхования вкладов, ликвидность банковской системы в целом и т.д.);
- уровень конкурентоспособности (региональная конкуренция ведется между несколькими крупными банками и 1-2 местными банками, клиенты имеют невысокий уровень сбережений и поэтому действуют довольно консервативно в процессе их размещения, в существующих условиях уровень процентных ставок и разновидность услуг не играют значительной роли, а банковские учреждения успешны только в том случае, когда вкладчики оценили степень его надежности).

Внутренние факторы заключаются в индивидуальных характеристиках банка. Так же важна стратегия банка и спектр его услуг. Определяют классификацию операций в зависимости от способа формирования и размещения ресурсов: активные, пассивные, прочие.

Специализация банка играет немаловажную роль на результат деятельности банка. Обычно определяется на какой рынок ориентируется банк (местный, региональный или межрегиональный уровень).

Также факторы воздействия можно подразделить на экстенсивные (факторы, которые влияют на прибыль с помощью количественного изменения, например, время работы, торговая площадка, среднесписочная численность работников, финансовые ресурсы и т.д.); интенсивные (факторы, которые влияют на прибыль с помощью качественных изменений, например, производительность труда, качество торгового обслуживания, квалификация работников, модификация прогрессивных методов обслуживания и пр.) [1, с. 123].

Приступим к следующему этапу и определим способы снижения расходов коммерческого банка:

- сокращение рабочих мест, таким образом можно достичь оптимизации численности персонала (средняя з/п работника увеличится, а значит работа в банке будет более респектабельной, уже имеющийся персонал будет выполнять работу более добросовестнее, увеличится общая продуктивность);

- введение системы бюджетирования, которая будет основываться на внутрихозяйственных расчетах подразделений банка (стандартный метод внедрения данной системы - разделение расходов на статьи разного уровня подробности и назначения им плановых значений, это позволит проводить четкий контроль за расходной частью);

- необходимо прибегнуть к модификации новейшего программного обеспечения, компьютеризации, которые дадут возможность сделать работу банка более эффективной и минимизировать трудозатраты.

- приостановление выделения денежных средств в малоэффективную рекламу (способ достаточно актуален, так как исследования показали, что любая реклама не сможет заменить отзывы клиентов банка о предоставляемых им услугах, однозначно эффективнее будет вложение денежных средство в качество обслуживания).

Раскроем понятие скоринга - это специализированная система оценивания кредиторов, обычно состоящая из статистических методов, которую использует банк. Как правило, это компьютерная программа, куда вводятся данные о потенциальном заемщике, по результатам окончания которой составляется подробный отчет, который дает понять стоит ли коммерческому банку предоставлять кредит тому или иному потенциальному заемщику [3, с. 90]. Скоринговые системы, представляющие собой программу, не всегда адекватно могут расценить степень риска невозврата процентов банку и спешат отбросить любого потенциального клиента, который вызывает хотя бы небольшое сомнение.

Можно выделить следующие направления по увеличению доходов в банке:

- расширение спектра услуг, а именно главной тенденцией развития банковской системы является внедрение новых банковских продуктов (современная тенденция глобализации мирового хозяйства стимулирует рост слияний и поглощений крупных банковских учреждений, увеличение объема продаж и услуг способствовали дифференциации банковских пакетов для сегментированных групп корпоративных клиентов. Наиболее значимыми для банка являются процентные доходы, но мировая тенденция ведет к расширению сферы непроцентных доходов, постепенно возрастает значимость услуг по обслуживанию ВЭД, увеличивается объем инвестиционных, страховых, консультационных, информационных услуг, возрастает роль услуг в сфере финансового консультирования, управления активами, на передний план выходят банковские услуги в сфере информационных технологий с применением интернет-источников);

- мотивирование максимально продуктивной работы персонала (характерное введение системы оплаты труда, при которой работник будет заинтересован в получении кредитной организацией большего дохода; кадровая политика будет направляться на фиксацию высококвалифицированного рабочего персонала, создание возможности карьерного роста и стабильной атмосферы в коллективе);

- привлечение клиентов за счет улучшения качества обслуживания, повышения безопасности банка, обеспечения защиты сведений, составляющих коммерческую и банковскую тайны, выявления и локализации возможных каналов утечки конфиденциальной информации в процессе повседневной банковской деятельности, т.е. создание наиболее позитивного имиджа для банка);

- повышение заинтересованности руководства в результатах деятельности коммерческого банка;

- расширение филиальной сети или создание большого числа представительств и дополнительных офисов (данный метод поспособствует росту доходности банковской деятельности, например, человек, пользующийся в одном городе услугами определенного банка, приехав в другой город, скорее всего, воспользуется услугами этого же банка, что, кстати, в ряде случаев дает возможность сэкономить также наличие большой филиальной сети, будет говорить о том, что если услуги этого банка популярны повсеместно, значит к данному банку повышенный уровень доверия);

- повышение уровня диверсификации по отраслям, клиентам и размерам вложений, что в конечном результате позволит снизить риски банковской деятельности и в конечном итоге приведет к увеличению доходности;

- развитие взаимоотношений с предприятиями, которые имеют стабильную и устойчивую позицию на финансовом рынке и ведут свою деятельность в наиболее инвестиционно-привлекательных сфер промышленности, транспорта, связи;

- гибкость и оперативность отклика на меняющуюся экономическую обстановку;

- на базе действующего сайта банка запуск интернет–ресурса с различным интерактивным инструментарием – расчет курсов валют, подсчет процентов по вкладам, прием заявок на выдачу кредитов и т. д. (данные услуги заинтересуют большое количество уже имеющей клиентуры и потенциальной и послужит основной ступенью к сотрудничеству с банком).

Процентный риск для банка, когда он выступает в качестве кредитора, возникает при падении рыночной процентной ставки по привлеченным ресурсам, что в итоге приводит к повышению стоимости займа [2, с. 195].

Перечислим ряд способов снижения процентного риска:

- осуществление страхования кредитного риска (подразумевается обращение в страховую компанию, так как постоянно существует вероятность возникновения процентного риска);

- составление незамедлительных соглашений (уменьшение кредитов с фиксированной процентной ставкой, увеличение сроков заемных средств, получение долгосрочных займов и другие);

- выдача кредитов с плавающей кредитной ставкой (это даст возможность кредитной организации вовремя скорректировать размер процентной ставки по выданной ссуде или кредитам в целом, учитывая изменения процентных ставок на рынке).

Список литературы / References

1. *Батракова Л.Г.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2007. 189 с.
2. *Жуков Е.Ф.* Банки и банковские операции. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. 471 с.
3. *Кох Л.В.* Анализ деятельности коммерческого банка. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2007. 144 с.

WAYS TO IMPROVE THE PERFOMANCE OF FINANCIAL RESULTS OF COMMERCIAL BANK

Udartseva A.L. (Russian Federation) Email: Udartseva227@scientifictext.ru

Udartseva Angelina Leonidovna – Student of the Master's Degree,
SPECIALTY: FINANCE AND CREDIT,
FACULTY OF ECONOMICS,
FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
CRIMEAN FEDERAL UNIVERSITY NAMED AFTER V.I. VERNADSKY, SIMFEROPOL

Abstract: *the article analyzes possible ways of increasing the financial results of a commercial bank, which are based on the practical implementation of one of the Russian banks, and this contributed to lower operating costs and increase the competitiveness of the products offered by the bank. The creation of cells of a through process is proposed and the effect from the introduction is indicated. After a test check of the cell operation and its final introduction into the process, a pilot project for the underwriting unit and related functional services was developed and successfully implemented, its features are indicated.*

Keywords: *commercial bank, financial result, underwriting.*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ударцева А.Л. (Российская Федерация)

Ударцева Ангелина Леонидовна – студент магистратуры,
специальность: финансы и кредит,
экономический факультет,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Аннотация: *в статье анализируются возможные пути повышения финансовых результатов коммерческого банка, которые основаны на практическом внедрении одного из российских банков и это поспособствовало снизить операционные расходы и повысить конкурентоспособность предлагаемых банком продуктов. Предложено создание ячеек сквозного процесса и указан эффект от внедрения. После тестовой проверки работы ячейки и окончательного введения ее в процесс был разработан и успешно реализован пилотный проект для подразделения андеррайтинга и смежных функциональных служб, указаны его особенности.*
Ключевые слова: *коммерческий банк, финансовый результат, андеррайтинг.*

Для эффективного ведения деятельности коммерческого банка необходимы конкретные пути повышения показателей финансовых результатов деятельности коммерческого банка, а именно: производительность персонала и конкурентоспособность продуктов банка. В качестве нововведения предложим внедрение принципа бережливого производства в области андеррайтинга (один из способов снижения банковского риска).

Один из крупнейших банков Российской Федерацией столкнулся с высоким значением соотношения доходов и расходов (CIR). Для устранения выявленной причины, руководство банка приняло решение внедрить систему Lean, включая все операционные и вспомогательные подразделения кредитной организации. Для постепенности внедрения изначально выбрали отдел, который рассматривает заявления физических лиц на получение кредита для соблюдения принципа бережливого производства.

В результате первичного исследования были выявлены несколько существенных недостатков: продолжительное время рассмотрения заявок, значительное отставание одного сотрудника от другого в производительности труда (до 100%) и в доле одобренных заявок (до 75%), высокий уровень ошибок на этапе ввода данных (до 50%), а также большое количество операций выполняются вручную. Управление подразделением усложнялось большими и непредсказуемыми очередями между различными этапами рассмотрения кредитных заявок, систематическими переработками и ненормированным графиком работы сотрудников, что дополнительно отражало необходимость изменений процесса, которые позволили бы повысить лояльность клиентов и сотрудников. Многие из перечисленных недостатков были результатом разделения организации процесса прохождения кредитной заявки на несколько групп (этапов), отвечающих за разные части процесса: ввод и проверку корректности данных; проверку заемщика и принятие решения; сообщение заемщику о решении и организацию выдачи кредита. Такая структура работы не позволяла сотрудникам банка видеть процесс целиком и понимать, каким образом качество их работы влияет на его конечный результат.

Решение, которое приняло руководство, представляло собой создание ячеек сквозного процесса (end-to-end process workcells). В этих ячейках специалисты по каждому из отдельных этапов процесса объединены таким образом, чтобы размер очередей между этапами был минимальным. Пример подхода приведен на рис. 1.1.

Эффект от внедрения ячеек сквозного процесса состоит из нескольких элементов:

• Увеличение производительности и снижение общего времени, необходимого для обработки кредитных заявок, наблюдается снижение очереди и простоя между различными этапами процесса;

• Сокращение доли переработок и ошибок за счет постоянной обратной связи между этапами в рамках одного подразделения;

• Увеличение уровня навыков и снижение оттока сотрудников за счет использования возможностей получения новых знаний и обмен ими между рабочего персонала [2, с. 78].

Схема работы ячейки

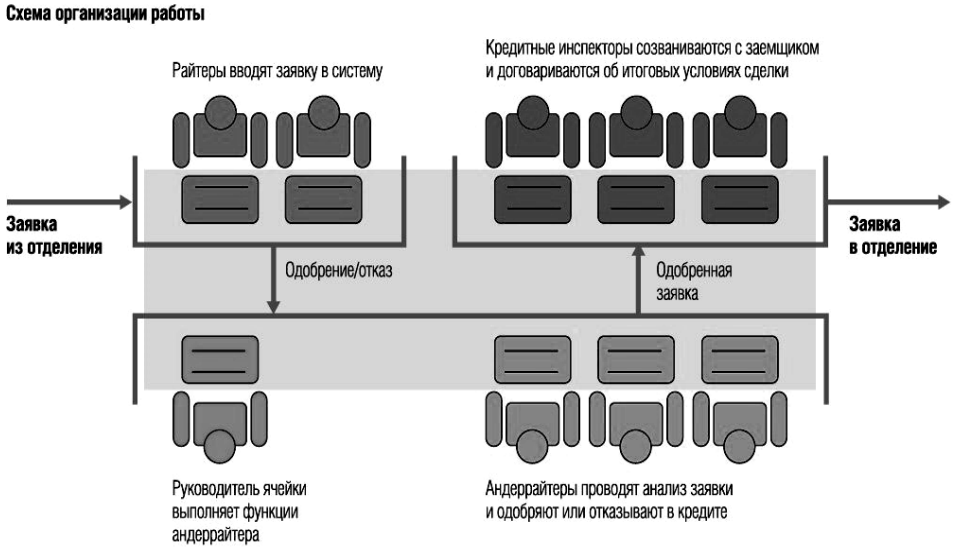

Рис. 1.1. Схема организации работы ячейки

Источник: [3, с. 125].

После тестовой проверки работы ячейки и окончательного введения ее в процесс был разработан и успешно реализован пилотный проект для подразделения андеррайтинга и смежных функциональных служб. Постепенное внедрение составило три месяца. На рис. 1.2 приведена иллюстрация организации процесса в рамках ячейки сквозного процесса.

Таким образом, в рамках пилотного проекта было принято решение об организации тестовой ячейки, которая позволила «замкнуть» все ключевые этапы процесса — ввод данных, оценку и принятие решения по заявке, а также выдачу кредита — в рамках одного подразделения. При этом была обеспечена максимальная функциональная взаимозаменяемость сотрудников, то есть возможность переключения сотрудников с одной роли на другую в случае возникновения очередей или недостаточного потока заявок.

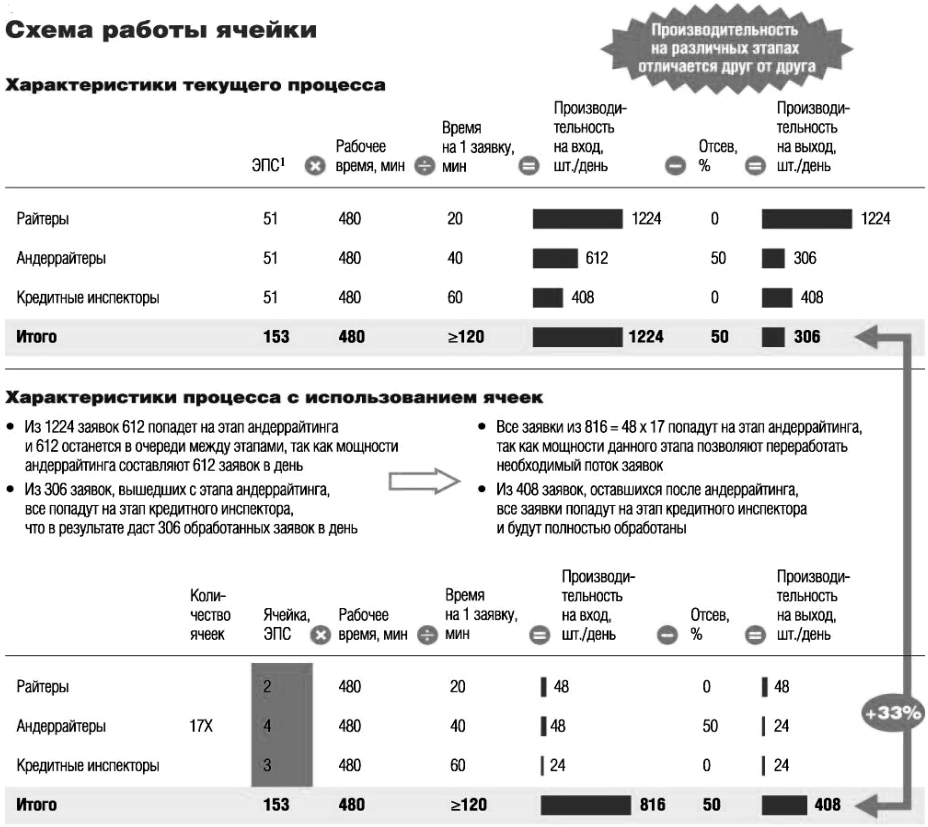

Рис. 1.2. Пример организации текущего процесса работы ячейки

Источник: [1, с. 57].

Пилотный проект состоит из двух основных этапов. В первую очередь, в течение одного месяца были проведены планирование и проектирование тестовой ячейки, затем в течение последующих двух месяцев была организована работа ячейки, проведено ее сопровождение и получены и подытожены результаты. Оперативную работы тестовой ячейки и сопровождение ее деятельности удалось организовать благодаря специально подготовленным инструментам:

• совокупность необходимых организационных и технических требований, которые обеспечили готовность ИТ-систем к управлению потоком заявок, подготовку сотрудников к работе в рамках тестовой ячейки, готовность помещения и требуемых условия труда;

• модели по управлению потоком и оценка необходимых трудозатрат на разных этапах сквозного процесса, позволяющая понять необходимый размер ячейки — количество персонала в рамках каждого функционального направления в зависимости от интенсивности потока и уровня одобрения по выбранному продукту;

• матрицы взаимозаменяемости сотрудников, составленные, в свою очередь, на основе матрицы квалификации и опыта персонала;

• правила управления потоком заявок и правила перераспределения сотрудников. Этот инструмент был специально разработан для руководителя ячейки и позволял в течение 3—5 минут принять решение о необходимости переключить то или иное количество сотрудников с одной роли на другую;

• набор управленческих инструментов — доски визуализации, регулярные утренние совещания, системы отчетности.

Реализация пилотного проекта позволила банку добиться существенного улучшения показателей практически по всем проблемным направлениям, выявленным на этапе диагностики. Улучшение качества ввода данных и уменьшение очередей между этапами было обусловлено выравниванием нагрузки на сотрудников за счет перераспределения ролей в случае большого входящего потока кредитных заявок. Стандартизация процесса и применение

таких инструментов, как доска визуализации, позволили сократить разброс в индивидуальных показателях производительности труда. В результате сократилось время рассмотрения заявки и был обеспечен более высокий средний процент одобренных заявок.

Итоги этого проекта говорят о том, что инструменты системы Lean могут вполне успешно применяться на практиках в российских банках. При этом, как показал приведенный пример, положительный результат достигается за счет применения как инновационных, так и базовых инструментов Lean (доски визуализации, система отчетности, регулярные оперативные совещания, система мотивации и другие). Более того, такой подход применим к широкому кругу процессов в банках, страховых, телекоммуникационных и других сервисных компаниях; он позволяет в минимальные сроки и без существенных инвестиций значительно повысить производительность труда и уровень конкурентоспособности продуктов на рынке.

Список литературы / References

1. *Батракова Л.Г.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2007. 189 с.
2. *Буевич С.Ю.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Экономист, 2006. 240 с.
3. *Кох Л. В.* Анализ деятельности коммерческого банка. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2007.144 с.

ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO THE FORMATION OF THE PROVISION FOR DOUBTFUL DEBTS

Mekhtieva A.R.[1], Agueeva O.A.[2] (Russian Federation)
Email: Mekhtieva227@scientifictext.ru

[1]Mekhtieva Ayten Rustam kizi – Master's degree;
[2]Agueeva Olga Andreevna - Doctor of economic Sciences, Professor,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING, AUDITING AND TAXATION,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT,
MOSCOW

Abstract: *the article is devoted to the analysis of existing approaches to the formation of the provision for doubtful debts in Russian Federation. For the analysis, the formation of the provision for doubtful debts is considered in two directions: in accounting and tax accounting. The article examines the problems encountered by organizations in creating the provision for doubtful debts at the same time both in accounting and tax accounting. Based on the analysis, the author proposed recommendations for improving methods of creating the provision for doubtful debts.*
Keywords: *formation of the provision for doubtful debts, provision for doubtful debts, accounts receivable, accounting, tax accounting.*

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Мехтиева А.Р.[1], Агеева О.А.[2] (Российская Федерация)

[1]Мехтиева Айтен Рустам кызы – магистрант;
[2]Агеева Ольга Андреевна - доктор экономических наук, профессор,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Государственный университет управления,
г. Москва

Аннотация: *статья посвящена анализу существующих подходов к формированию резерва по сомнительным долгам в Российской Федерации. Для проведения анализа рассматривается порядок формирования резерва по сомнительным долгам в рамках бухгалтерского и налогового учета. В статье изучены проблемы, возникающие у организаций при одновременном создании резерва по сомнительным долгам и в бухгалтерском, и налоговом учете. На основании результатов анализа автором были предложены рекомендации по совершенствованию методики создания резерва по сомнительным долгам.*
Ключевые слова: *формирование резерва по сомнительным долгам, резерв по сомнительным долгам, дебиторская задолженность, бухгалтерский учет, налоговый учет.*

Ни одна организация в процессе своей деятельности не застрахована от появления в учете сомнительной дебиторской задолженности. В нашей стране вследствие экономического кризиса и санкций наблюдается рост величины сомнительных долгов у большинства российских предприятий. В связи с этим исследование подходов к созданию резерва по сомнительным долгам, несомненно, является актуальным. К тому же, создание резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете российских предприятий с 2011 года является обязательным [2, с. 12]. Вместе с тем, в настоящее время отсутствует закрепленный нормативными документами регламент создания такого резерва.

Как было отмечено ранее, с января 2011 года в результате изменений в законодательстве, внесенных приказом Минфина РФ от 24.12.2010 № 34н в «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», каждая организация обязана формировать резерв по сомнительным долгам, вне зависимости от того, прописано это в ее учетной политике или нет. Так же в данном Положении раскрывается понятие сомнительной задолженности: «Сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями» [2, с. 12].

Введенное обязательство по созданию резерва по сомнительным долгам вызвало много споров. Ряд специалистов в области экономики придерживаются мнения, что данная обязанность позволяет организациям предоставлять более достоверные данные в бухгалтерской отчетности. Экономисты, придерживающиеся противоположного мнения, утверждают, что обязательное формирования резерва наоборот искажает бухгалтерскую отчетность, поскольку данные о дебиторской задолженности целесообразно отражать без суммы резерва, прописывая в пояснительной записке размер просроченной задолженности.

Цель формирования резерва заключается в достоверном отражении дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности, т.е. дебиторская задолженность будет отражена в балансе организации за вычетом созданного резерва. Создание резерва по сомнительным долгам для целей налогового учета позволяет экономическому субъекту как налогоплательщику уменьшить текущие платежи по налогу на прибыль организаций, поскольку формирование резерва предоставляет возможность перенести часть таких платежей на более поздние сроки, что приводит к экономии оборотных средств, которые остаются в распоряжении налогоплательщика.

Формирование резерва, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете, должно проходить в рамках требований законодательства. К числу нормативно-законодательных актов, которыми следует руководствоваться при создании резерва, относятся следующие документы:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016).
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утверждено Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010)
4. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».
5. Положение по бухгалтерскому учету 21/2008 «Изменения оценочных значений», утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015).

Необходимо учитывать, что правила формирования резерва для целей бухгалтерского и налогового учета имеют отличия, обобщенные нами в таблице 1.

Таблица 1. Отличия в правилах формирования резерва по сомнительным долгам для целей бухгалтерского и налогового учета

Отличия в формировании резерва по сомнительным долгам	**В бухгалтерском учете**	**В налоговом учете**
По праву создания	Формирование резерва с 2011 года является обязательным [2, с. 12].	Формирование резерва – право выбора организации [1, с. 332].
По цели создания	Необходимость резерва для отражения в отчетности достоверной суммы дебиторской задолженности.	Необходимость резерва для получения отсрочки по уплате налога на прибыль.
По предмету задолженности	Резерв формируется по любой сомнительной дебиторской задолженности [2, с. 12].	Резерв формируется лишь по задолженности, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг [1, с. 332].
По сроку возникновения задолженности	Сомнительной может быть признана не только задолженность с наступившим сроком погашения, но и задолженность, срок погашения которой еще не наступил [2, с. 12].	К сомнительной задолженности относится задолженность, которая не погашена в сроки, предусмотренные договором [1, с. 332].
По способу учета отчислений в резерв	Отчисления в резерв относят на прочие расходы организации [3, с. 5].	Суммы отчислений учитывают в составе внереализационных расходов [1, с. 332].
По размеру резерва	Размер резерва по каждому долгу определяется самостоятельно исходя из финансового положения контрагента и риска неплатежа [2, с. 12]. Сумма общего резерва не ограничена.	Общий размер не может превышать 10% от выручки. Величина резерва зависит от возраста долга. По долгам, возраст которых менее 45 дней, резерв не создается. По долгам, возраст которых от 45 до дней, резервируется только 50% суммы долга. И только по долгам, возраст которых более 90 дней, резервируется 100% суммы долга [1, с. 333].

Основанием для создания резерва по сомнительным долгам являются результаты инвентаризации дебиторской задолженности на последний день отчетного периода.

Анализ практики создания российскими предприятиями резерва по сомнительным долгам свидетельствует о том, что резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете формируется, как правило, следующим образом:

- определяется задолженность контрагентов, которая не была погашена в сроки, определенные договорами, и не обеспечена необходимыми гарантиями (сомнительные долги);
- отдельно по каждому сомнительному долгу определяется сумма, на которую необходимо создать резерв, в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично [2, с. 12].

Способы, используемые при формировании резерва, обобщены нами в таблице 2.

Таблица 2. Способы формирования резерва по сомнительным долгам

Название способа	Сущность способа
Интервальный способ	Размер отчислений в резерв рассчитывается ежеквартально (ежемесячно) в процентах от суммы долга в зависимости от длительности просрочки.
Экспертный способ	Резерв создается по каждому сомнительному долгу в сумме, которая, по мнению организации, не будет погашена в срок.
Статистический способ	Размер отчислений в резерв определяется согласно данным за несколько лет как доля безнадежных долгов в общей сумме дебиторской задолженности определенного вида. Например, доля неоплаченных покупателями товаров в общей сумме задолженности покупателей.

Суммы сформированных резервов в бухгалтерском учете относятся на финансовые результаты. При этом дается бухгалтерская проводка: дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредит счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Списание долга, который был признан в организации сомнительным, по которому был сформирован резерв, отражается с использованием счетов по дебету счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Безнадежный долг в сумме, превышающей резерв, списывается в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Списанная по истечении срока исковой давности задолженность отражается на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет с момента списания. Это дает организации возможность покрыть сомнительные долги со стороны дебиторов в случае изменения их финансового положения.

В случае погашения сомнительного долга, на размер которого был ранее сформирован резерв, суммы резервов подлежат восстановлению. В бухгалтерском учете данная хозяйственная операция будет отражена бухгалтерской проводкой: дебет счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы».

В дальнейшем созданный резерв может быть:

- восстановлен при погашении задолженности (при этом сумма восстановленного резерва включается в состав прочих доходов с отражением на счете 91 «Прочие доходы и расходы»);
- восстановлен в связи с отсутствием оплаты со стороны покупателя по итогам года, следующего за годом создания резерва [2, 12], при этом сумма восстановленного резерва включается в состав прочих доходов на счет 91 «Прочие доходы и расходы»;
- использован, то есть за счет резерва будет списана безнадежная дебиторская задолженность [2, с. 13].

В налоговом учете создание резерва по сомнительным долгам условно делится на два этапа. Первый этап - формирование резерва по сомнительным долгам как резерва предстоящих расходов организации в целях снижения текущих платежей по налогу на прибыль. Второй этап - определение сомнительного долга безнадежным. После этого признанная безнадежной сумма долга включается в состав внереализационных расходов [1, с. 331], что влияет на исчисление налога на прибыль организаций.

Следует обратить внимание на порядок определения резерва по сомнительному долгу и на его использование в соответствии с Налоговым кодексом РФ, который отличен от бухгалтерского учета, поскольку налоговым законодательством, прежде всего, регулируются публично-правовые отношения между государством и налогоплательщиком, основанные на порядке начисления и своевременной уплаты установленных налогов.

В бухгалтерском учете сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной инвентаризационной дебиторской задолженности, но на последнее число отчетного (налогового) периода. В налоговом учете таких ограничений нет.

Размер отчислений в резерв определяется по каждому сомнительному долгу в зависимости от периода просрочки и представлен в таблице 3.

Таблица 3. Размер отчислений в резерв по сомнительным долгам

Срок возникновения сомнительного долга	**Процент отчислений в резерв от суммы сомнительного долга**
Более 90 календарных дней	100
От 45 до 90 календарных дней (включительно)	50
Менее 45 календарных дней	0

Стоит учитывать, что сумма создаваемого резерва не может превышать 10% от выручки без НДС [1, с. 333].

Очень важным и отличным от бухгалтерского учета является то, что сформированный резерв может быть использован экономическим субъектом (организацией) только на покрытие убытков, возникших от безнадежных долгов, признанных таковыми в установленном налоговым законодательством порядке.

При списании задолженности в связи с истечением срока исковой давности, списание для целей налогового учета должно производиться в том отчетном периоде, когда истек указанный срок, а не когда организация провела инвентаризацию и издала приказ [4]. Таким образом, своевременное проведение инвентаризации задолженности (не реже, чем на последнее число каждого отчетного периода по налогу на прибыль) в интересах самой организации, чтобы не вносить корректировки в сданные налоговые декларации, а также, чтобы данные о списании задолженности в налоговом и бухгалтерском учете совпадали.

Таким образом, анализ теоретических основ и действующей практики в сфере формирования резерва по сомнительным долгам свидетельствует о том, что создание такого резерва в бухгалтерском учете является обязательным, а в налоговом учете – это элемент учетной политики: предприятие самостоятельно решает: создавать ему резерв или нет.

При этом, резервы в рамках бухгалтерского и налогового учета формируются на практике, как правило, независимо друг от друга, что приводит к образованию временных разниц между бухгалтерским и налоговым учетом и соответствующих им отложенных налогов. Именно появление отложенных налогов является одной из основных проблем, которые сдерживают принятие в бухгалтерском учете такого порядка создания резерва по сомнительным долгам, который позволяет сделать бухгалтерский баланс более достоверным и качественным отчетом.

Большинство бухгалтеров, стремясь уйти от указанной выше проблемы – образования в учете отложенных налогов, стремятся сблизить бухгалтерский и налоговый учет, выбирая в бухгалтерском учете налоговые требования. На наш взгляд, такое решение уводит от достижения целей бухгалтерской отчетности в сторону целей налогообложения.

Полагаем, что было бы целесообразно создавать резерв по сомнительным долгам именно в бухгалтерском учете по своей эксклюзивной методике, разработанной и утвержденной в учетной политике, а в налоговом учете от создания резерва отказаться. Проблема отложенных налогов в этом случае решается более просто, поскольку временных разниц будет меньше, чем в случае, когда резерв создается как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Заметим также, что для более точного определения величины резерва целесообразно учитывать не только количественный и качественный состав дебиторской задолженности, ее сроки, но и изменения в финансовом положении дебиторов. Для достижения указанной цели необходимо с определенной регулярностью проводить мониторинг состояния расчетов с дебиторами, что, несомненно, будет способствовать снижению риска непредвиденных убытков.

Список литературы / References

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017).
2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 29.03.2017) Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598).

3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Расходы организации ПБУ 10/99 (зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790).
4. Письмо Минфина России от 28.01.2013 № 03-03-06/1/38 (по вопросу о порядке учета расходов для целей налогообложения прибыли организации).

OPTIMIZATION OF CONTROL OF EXPENSES ON PRODUCTION

Zadorozhnjuk V.Ju.[1], Gugninskaja A.L.[2] (Ukraine)
Email: Zadorozhnjuk227@scientifictext.ru

[1]Zadorozhnjuk Viktorija Jur'evna – PhD in Economics, Associate Professor;
[2]Gugninskaja Anna Leonidovna – Graduate Student,
DIRECTION: ACCOUNT AND AUDIT,
ACCOUNTING DEPARTMENT,
DONETSK NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY,
DONETSK, UKRAINE

Abstract: *studying of formation of expenses on production, their components has great economic and practical value for identification of internal reserves of increase in production. The reasonable accounting of expenses on production allows not only to define authentically financial result, but also to operate activity of the enterprise, to reach reduction of expenses and increase in accumulation by granting reliable data about the actual expenses. The correct processing and introduction at the enterprise of those methods of the accounting of expenses which allow to control the movement of production, safety and rational use of material values and property of the enterprise in general is extremely important.*
Keywords: *expenses on production, prime cost, calculation, account, control, results of activity.*

ОПТИМИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО

Задорожнюк В.Ю.[1], Гугнинская А.Л.[2] (Украина)

[1]Задорожнюк Виктория Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент;
[2]Гугнинская Анна Леонидовна - магистрант,
направление: учет и аудит
кафедра бухгалтерского учета и аудита,
Донецкий национальный технический университет,
г. Донецк, Украина

Аннотация: *изучение формирования расходов на производство, их составляющих имеет большое экономическое и практическое значение для выявления внутренних резервов роста производства. Обоснованный учет расходов на производство позволяет не только достоверно определять финансовый результат, но и управлять деятельностью предприятия, достигать уменьшения расходов и увеличения накоплений путем предоставления достоверных данных о фактических затратах. Чрезвычайно важным, является правильная обработка и внедрение на предприятии тех методов учета расходов, которые позволяют контролировать движение продукции, сохранность и рациональное использование материальных ценностей и имущества предприятия в целом.*
Ключевые слова: *расходы на производство, себестоимость, калькулирование, учет, контроль, результаты деятельности.*

Производство продукции связанно с определенными затратами. В процессе производства расходуется овеществленный труд, используются средства труда и предметы труда. Все расходы предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, формируют себестоимость продукции. Себестоимость – один из наиболее важных показателей эффективного использования производственных ресурсов. Вопросам учета расходов на производство посвятили свои работы такие известные ученые-экономисты как: Ч.Т. Хоргрен, Л.Г. Мельник, З.Г. Ватаманюк, А.А. Турило, Л.В. Нападовская, В.В. Сопко, Я.В. Соколов, Т.П. Карпова и др. Эти теоретики и практики осуществили значительный вклад в

развитие управления затратами на производство, однако, ряд вопросов и остаются не решенными и на сегодняшний день.

Целью данного исследования является разработка направлений оптимизации контроля расходов на производство, формирование собственной позиции авторов относительно данной проблематики.

Расходы на производство представляют собой синтетический показатель, который концентрированно объединяет отраженные научно-технические, социально-экономические, организационные и иные факторы производства, в связи с чем их относят к наиболее важным обобщающим показателям эффективности хозяйствования на предприятии. В отличие от стоимости, которая содержит в себе все расходы овеществлённого и живого труда и показывает во что обществу обходится производство того или иного продукта, себестоимость отражает только расходы, которые осуществляются непосредственно предприятием. Она не учитывает ту часть живого труда, которая формирует чистую прибыль общества.

Относительно расходов на производство, государство жестко регламентирует как структуру затрат так и порядок формирования, размеры некоторых статей. Изучение формирования расходов на производство и их составляющих частей имеет большое экономическое и практическое значение для выявления внутренних резервов роста производства, снижения общей величины расходов предприятия.

В бухгалтерском учете предприятия группировка расходов на производство и калькулирование фактической себестоимости происходит ежедневно в связи с потребностью в ежедневном учете наличия и движения готовой продукции для определения ее стоимостных характеристик. Однако по сложившейся традиции в текущем учете готовую продукцию оценивают по учетным ценам (среднегодовой плановой себестоимости, договорным, оптовым ценам, плановой себестоимости) [2]. Такая оценка дает возможность вести постоянный текущий учет независимо от калькуляции фактической себестоимости. В связи с чем, неизбежно возникает необходимость вести учет отклонений фактических расходов на производство от их плановых величин, с последующим ежемесячным распределением этих отклонений между остатками нереализованной продукции и реализованными изделиями.

Стоимостный учет готовой продукции ведется в местах ее хранения по материально ответственным лицам, что влечет за собой предрасположенность к подтасовке учетных данных, особенно при многономенклатурном производстве [4].

Однако предприятие имеет возможность отражать в забалансовом учете формирование плановых (нормативных) показателей по себестоимости производства и реализации продукции. При этом фактические затраты на производство будут отражаться непосредственно на счетах бухгалтерского учета без соответствующих корректировок в конце отчётного период. Это несомненно повысит аналитичность информации, которая поступает, за счет возможности открытия забалансовых субсчетов соответствующих номенклатурным кодам производимой продукции и даст возможность формировать более достоверные отчетные данные относительно фактических затрат на производство продукции.

При этом традиционную учетную запись подтверждающую отнесение расходов на производство на себестоимость произведенной, продукции необходимо будет делать только в конце месяца, для группировки отчетных данных. Ежедневный выпуск из производства готовой продукции, и включение в ее стоимость расходов на производство будет вестись на забалансовых счетах бухгалтерского учета.

Это значительно облегчает учет и уменьшает количество выполняемых операций. Так фактическое оприходование продукции из производства будет отражено по дебету забалансового счета по ценам реализации, как в количественном, так и в суммарно-стоимостном измерителе на основании приходной накладной, в связи с чем отпадает потребность в осуществлении дополнительных расчетов и отражения в учете корректировки нормативной (плановой) себестоимости до уровня фактической. При реализации готовой продукции необходимо списать балансовую стоимость реализуемой продукции с кредита забалансового счета.

На протяжении месяца такую продукцию списывают по нормативной (плановой) себестоимости, которая в конце месяца приводится в соответствие с фактической себестоимостью готовой продукции. В случае использования забалансовых счетов отпадает необходимость осуществлять данную корректировку, так как отнесение расходов на производство на стоимость готовой продукции будет производиться один раз в конце месяца по фактической себестоимости. При этом возникает необходимость списывать количество и стоимость реализованной продукции при каждой отгрузке покупателям со счетов забалансового учета. Сумма в этом случае будет равна цене реализации единице продукции с учетом количества реализованных единиц.

Заключительным этапом кругооборота оборотных средств предприятия является реализация произведенного продукта, и от качества формирования расходов на его производство зависят конечные результаты деятельности предприятия [5]. Использование приведенного выше механизма позволит обеспечить единство оценок в учетных регистрах относительно расходов на производство и реализацию продукции, а, следовательно, даст возможность повысить контроль за формированием результатов деятельности предприятия.

Таким образом, считаем возможным рассматривать в качестве одного из направлений оптимизации контроля расходов на производство продукции уход от корректировки отклонения фактических расходов на производство от их плановых (нормативных) величин методом переноса не фактических данных в плоскость забалансового учета. Дальнейшие исследования по данной проблематике целесообразно осуществлять в области практической реализации изложенного механизма, разработке учетных регистров, обеспечивающих достоверное формирование информационных потоков относительно расходов на производство продукции, как в балансовом, так и в забалансовом учете.

Список литературы / References

1. *Череп А.В.* Управление затратами субъектов хозяйствования / Ч. 1. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. 368 с.
2. *Турило А.М.* Управление расходами предприятия / К.: Центр учебной литературы, 2006. 120 с.
3. *Русакова У.Ю.* Учет затрат и калькулирование себестоимости промышленной продукции / Хабаровск: Изд-во ДВПУПС, 2011. 83 с.
4. *Моссаковский В.* Система контроля затрат в современных условиях // Бухгалтерский учет и аудит, 2007. № 9. С. 29-34.
5. *Скрипник М.* Себестоимость продукции, как экономическая категория // Экономический анализ, 2010. № 7. С. 339-341.

CLASSIFICATION OF COSTS AND ITS APPOINTMENT FOR THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Norkina V.F. (Russian Federation) Email: Norkina227@scientifictext.ru

Norkina Victoria Feliksovna – Undergraduate,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING, AUDIT AND TAXATION,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, MOSCOW

Abstract: *in the presented article the expenses of the enterprise, classification of expenses by elements and its purpose for enterprise management are considered. The structure of the organization's costs by economic elements has been clearly analyzed, and all the major stages of cost management at the enterprise have been reviewed and disclosed. On the basis of this article, all the main definitions of this subject are disclosed and examples are presented based on these interpretations. The tasks set during the writing of the article are fully disclosed.*

Keywords: *costs of the enterprise, cost classification, accounting.*

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ И ЕЕ НАЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Норкина В.Ф. (Российская Федерация)

Норкина Виктория Феликсовна – магистрант,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация: *в представленной статье рассмотрены затраты предприятия, классификация затрат по элементам и ее назначение для управления предприятием. Четко проанализирована структура затрат организации по экономическим элементам, а также рассмотрены и раскрыты все важнейшие этапы управления затратами на предприятии. На основе данной*

статьи раскрыты все главные определения заданной тематики и продемонстрированы примеры на основе данных толкований. Задачи, поставленные при написании статьи, полностью раскрыты.
Ключевые слова: *затраты предприятия, классификация затрат, бухгалтерия.*

Тема данной работы, является чрезвычайно актуальной и интересной. Затраты - это экономическая категория, характеризующая в стоимостном выражении объем и вид потребленных ресурсов. Существует классификации затрат по экономическим элементам и калькуляционным статьям. Группировка затрат по экономическим элементам используется при составлении сметы затрат на производство, бизнес-плана. Эта группировка носит обобщенный характер. Группировка затрат по калькуляционным статьям используется для формирования себестоимости продукции. Перечень калькуляционных статей в каждой отрасли регламентируется отраслевыми инструкциями по планированию, учету затрат и калькуляцию себестоимости предприятия или методическими рекомендациями по этим вопросам. Управление затратами – это сложный, многоаспектный и динамический процесс, который включает управленческие действия, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия.

Классификация затрат по экономическим элементам определена нормативно и приведена в п.8 ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3]. Согласно этому документу должна быть обеспечена группировка затрат по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Классификация затрат по экономическим элементам является основанием для составления бизнес-плана. Эта группировка затрат отвечает по каждому элементу, например, сколько материальных затрат потребуется на выполнения производственной программы и т.д. С точки зрения управленческого учёта гораздо более информативной и полезной является классификация затрат по статьям калькуляции.

Под затратами следует понимать денежную оценку стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

Формирование достоверного показателя прибыли (убытка) организации возможно только при условии правильного исчисления ее доходов и расходов. Расходы — это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода. В отличие от расходов, затраты в момент их признания не оказывают влияния на прибыль. Только в момент продажи продукции могут быть отражены доходы, расходы и прибыль от ее реализации. Для разграничения терминов «затраты» и «расходы» важно понять, что осуществление затрат не уменьшает капитал организации.

Классификация затрат является одним из определяющих моментов рациональной организации учета затрат, поскольку она способствует принятию эффективных управленческих решений, позволяет влиять на финансовые результаты [8, 24]. Классификация затрат позволяет организовать управление за затратами: появляется возможность своевременно и правильно выявлять факторы и резервы снижения затрат на производство, осуществляется прогнозирование и регулирование затрат.

- Текущие затраты обеспечивают текущую деятельность предприятия по производству и реализации продукции и возобновляются при каждом цикле.
- Затраты, связанные с инвестиционной деятельностью, – это затраты на приобретение основных средств и нематериальных активов для расширения и обновления производства.
- Затраты па социально-культурные и другие непроизводственные мероприятия – это затраты на корпоративные мероприятия, отдых и т.п.
- По роли в процессе производства затраты подразделяются на основные и накладные. Основные затраты непосредственно формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу: сырье, материалы, заработная плата и т.д. Накладные затраты связаны с обслуживанием процесса производства, т.е. с содержанием оборудования, цехового и общезаводского персонала.

• По способу включения в себестоимость продукции – на прямые и косвенные. Прямые затраты можно отнести на определенный вид изделия (сырье, заработная плата основных рабочих и т.д.). Косвенные затраты распределяются по отдельным группам продукции, пропорционально выбранной базе (топливо и электроэнергия, заработная плата обслуживающего и управленческого персонала и т.д.).

• По зависимости затрат от изменения объема выпуска продукции – на переменные и постоянные. Переменные расходы увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики объема производства. Постоянные расходы остаются одинаковыми при изменении объема производства (арендная плата, амортизация оборудования, заработная плата управленческого персонала и т.д.).

• По базе сравнения подразделяются на фактические и плановые. Фактические затраты – это затраты, сложившиеся в отчетном или базисном периоде. Плановые затраты – это затраты, утвержденные по плану.

Классификация затрат по экономическим элементам дает возможность отразить общий объем потребляемых ресурсов в стоимостном выражении по их экономическому содержанию независимо от места их использования в производстве того или иного продукта (см. рисунок 1).

Рис. 1. Структура затрат организации по экономическим элементам [9, 14]

Материальные затраты занимают основную долю себестоимости в производственных отраслях. В их состав входят: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергия и т.д.

Затраты на оплату труда отражают участие в себестоимости продукции необходимого живого труда. В эти затраты включаются любые начисления работникам в денежной и натуральной форме, компенсационные начисления, премии и другие поощрительные начисления работникам предприятия.

Отчисления на социальные нужды представляют собой форму перераспределения национального дохода на финансирование общественных потребностей, т.е. начисления с заработной платы работников, направляемые для формирования государственных внебюджетных фондов (пенсионного, социального страхования, обязательного медицинского страхования).

Амортизация основных фондов – это затраты, направляемые на полное восстановление основных фондов, определяемые на основе балансовой стоимости основных фондов и действующих норм амортизационных отчислений.

Прочие затраты включают суммы налогов и сборов, относимых по законодательству на себестоимость продукции (налог на имущество, налог за загрязнение окружающей среды и т.д.), уплату процентов за кредит, командировочные и представительские расходы, расходы на рекламу и другие коммерческие расходы, расходы на страхование и иные расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

В заключении следует отметить, что производство любого продукта на предприятии связано с использованием разнообразных видов ресурсов, которые сопровождаются одними и теми же затратами. Таким образом, целевая классификация затрат позволяет организовать систему контроля и управления расходами.

Управление затратами — это процесс целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения.

Чтобы сократить издержки, необходимо использовать не только всем известные, разработанные много лет назад методы, но и современные инструменты стратегического и оперативного управления затратами, инструменты контроллинга (комплексная система поддержки управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности). Процесс регулирования затратами, для более эффективной работы, целесообразно разложить на несколько основных этапов (см. рисунок 2), оценить степень его реализации и дать оценку всей работе по управлению затратами. На первом этапе собирается вся доступная информация: внешняя и внутренняя.

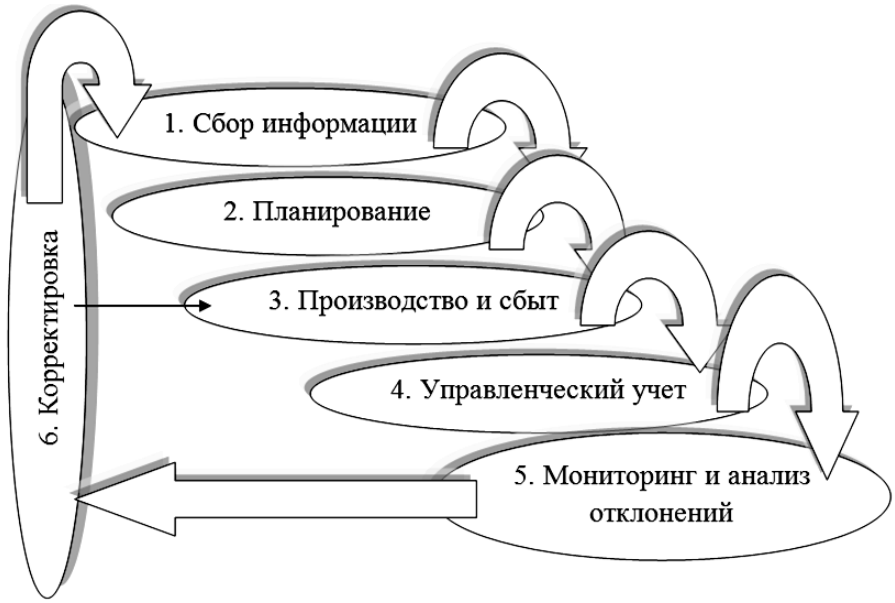

Рис. 2. Этапы управления затратами [7]

На оперативном уровне планирования необходимо осуществлять процесс бесперебойного производства качественной продукции. Здесь широко используется такой инструмент как нормирование с элементами стандарт-костинга (система учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат), который позволяет наиболее точно определять возможные уровни затрат. Смысл этой системы заключается в том, что учитываются будущие события хозяйственной деятельности, а не свершившиеся; выявленные отклонения отражаются отдельно. При этом учет ведется по принципу исключений, то есть учитываются лишь отклонения от стандартов. Нормирование затрат осуществляется предварительно, то есть до начала отчетного периода, по следующим статьям:

- основные материалы; оплата труда производственных рабочих;
- общепроизводственные расходы (амортизация оборудования, арендные платежи, зарплата вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы и другие);
- коммерческие расходы (расходы по реализации продукции). В течение отчетного периода ведется регистрация отклонений фактических затрат от активных. В конце периода проводится анализ отклонений, и принимаются управленческие решения по выявленным отклонениям.

Следующий этап – учет затрат. В современной рыночной экономике, в условиях усиливающейся конкуренции, управленческий учет необходим как дополнение к основному бухгалтерскому, или точнее к финансовому учету. Оперативной основой управленческого учета являются принципы директ-костинга. Этот метод значительно изменяет и облегчает контроль и учет себестоимости, накладных и условно-постоянных расходов, так как их сумма

за определенный период отражается в отчетности отдельной строкой и показывает их влияние на величину прибыли предприятия.

На основе данных, полученных при использовании этой концепции, принимаются конкретные управленческие решения по следующим вопросам:

- ведение эффективной политики ценообразования;
- применение демпинговой политики;
- оптимизация ассортимента производимой продукции;
- определение оптимального размера партии;
- необходимость закупки комплектующих или производства их внутри предприятия [6].

На этапе мониторинга и анализа затрат и отклонений менеджеры разрабатывают систему корректирующих мероприятий, заключающуюся в выявлении и устранении причин, уменьшающих величину прибыли.

Далее «управленческий цикл повторяется и должен осуществляться непрерывно. На этом и основывается эффект управляемости затрат, проявляющийся в прогнозируемости их поведения, в постоянном снижении относительного их уровня при одновременном относительном и абсолютном росте чистой прибыли и максимальной прозрачности всей системы расходов для руководства и собственников предприятия».

Все описанные этапы управления затрат используются современными предприятиями, однако уровень их качественной реализации – недостаточный.

Так, в настоящее время отмечается резкое обострение проблемы дефицита специалистов, владеющих современными технологиями управления затратами – инструментами контроллинга, а также отсутствие единой методической базы по внедрению и использованию информационно-аналитических систем управленческого учета (директ-костинга (учёт прямых затрат) и таргет-костинга (метод управления себестоимостью продукции)).

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что основное правило хозяйствования – производить заданный объем продукции при минимальных затратах. Управленческие решения, влияющие на величину затрат, принимаются на всех уровнях управления и во всех структурных подразделениях предприятия, координация всей деятельности которых направлена на оптимизацию затрат.

Список литературы / References

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете»
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 0.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017)
3. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 № 1598).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету »Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791).
5. *Абрютин М.С.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин. М.: Дело и сервис, 2013. 256 с.
6. *Большаков С.В.* Финансы предприятий: учебник для вузов / С.В. Большаков. М.: Кн. Мир, 2014. 617 с.
7. *Гусева И.Б.* Управление затратами в системе контроллинга. // Финансы, 2015. № 12. С. 69.
8. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. М.: Инфра-М, 2014. 424 с.
9. *Трубочкина М.И.* Управление затратами предприятия: учебное пособие для вузов / М.И. Трубочкина. М.: ИНФРА-М, 2016. 218 с.

HISTORICAL ASPECTS OF CHANGE OF THE REPORT OF FINANCIAL RESULTS

Gavrilova E.A. (Russian Federation) Email: Gavrilova227@scientifictext.ru

Gavrilova Elena Anatolyevna - Undergraduate,
DIRECTION: ACCOUNTING AND AUDIT,
DEPARTMENT ECONOMY AND FINANCE,
HUMANITARIAN AND PEDAGOGICAL ACADEMY (BRANCH)
THE CRIMEAN FEDERAL UNIVERSITY OF V.I. VERNADSKY, YALTA

Abstract: *in this article are considered, historical aspects and influences of thoughts on formations of views when determining financial result. A question of an assessment and determination of financial result of economic activity of the enterprise, were always interesting to various users of subjects. There are different views on effectiveness and the principles of their assessment. As a result can be considered as a difference between the income and expenses as change of the capital or money, etc. Characteristics of various stages of development of a registration thought which promotes formation of various approaches to calculation of financial results are presented in article.*
Keywords: *accounting, financial result, profit, result assessment.*

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗМЕНЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Гаврилова Е.А. (Российская Федерация)

Гаврилова Елена Анатольевна - магистрант,
направление: бухгалтерский учет и аудит,
кафедра экономики и финансов,
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Ялта

Аннотация: *в данной статье рассматриваются исторические аспекты и влияния мыслей на формирование взглядов при определении финансового результата. Вопросы об оценке и определении финансового результата хозяйственной деятельности предприятия всегда были интересны для различных пользователей субъектов. Существуют различные взгляды на результативность и принципы их оценки. В итоге может рассматриваться как разность между доходами и расходами, как изменение капитала или денежных средств и т.п. В статье представлены характеристики различных этапов развития учетной мысли, которая способствует формированию различных подходов к исчислению финансовых результатов.*
Ключевые слова: *бухгалтерский учет, финансовый результат, прибыль, оценка результата.*

Результаты исследования: Одна из главных функций бухгалтерского учета состоит в формировании информации о результатах деятельности предприятия. Л. Пачоли отмечал, что цель купцов состояла в том, чтобы приобрести дозволенную выгоду для своего содержания, тем самым на ее определение и должен был быть направлен учет [3].

В развитии учетной мысли выделяют несколько этапов: униграфическую, диграфическую и камеральную. Каждый их которых характеризуется отличительными чертами, важнейшим из которых является подход к исчислению финансового результата.

Для униграфической бухгалтерии были свойственны простота, отсутствие результатных счетов и счетов капитала. Важное место в учете занимала инвентаризация, поэтому финансовый результат мог быть только исчислен после ее проведения. Первый подход к определению финансового результата был связан с соизмерением доходов и расходов.

На диграфическом этапе (1300 - 1850 гг.) наблюдалось слияние разнородных элементов учета в единую систему, отдельные подразделения которой и назвали счетами [4, с. 14]. Подтверждением наличия счетов бухгалтерского учета явились книги Д. Фаролфи (1299 – 1300 гг.), Альберти (1302 - 1329 гг.), Франческо ди Марко Датини (1335 – 1410 гг.). В некоторых из этих книг выделялись счета заработной платы управляющих отделенияи и счета издержек.

Публикация книги Л. Пачоли «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» сделала диаграфизм великим инструментом исчисления финансовых результатов. При этом инвентаризация не требовалась, потому что прибыль отражалась по кредиту счетов, а

убыток по дебету. Тем самым, развитие двойной записи, оказало влияние на процесс расчета финансового результата.

Возникновение счетов расходов будущего периода относится к XIII в. В главной книге Д. Фаролфи отражена заранее оплаченная рента за аренду дома, которая в последующем частями списывалась на текущие расходы. Таким образом, следующим шагом в исчисления финансового результата стало соотнесение доходов и расходов во времени.

Камеральный этап заключается в учете денежных доходов и расходов. Основной при этом являются кассовые операции. В следствии финансовый результат определяется на основе денежных потоков. Камеральный учет существовал параллельно с униграфическим и диграфическим учетом, так как в камеральном учете организаций, по сути не включал исчисления прибыли и капитала.

Основоположником экономического направления считается Д.Л. Криппой (1838). При этом цель бухгалтерского учета формулировалась как определение результатов хозяйственной деятельности.

Известно, что русская бухгалтерия, которая тесно связана с именем Ф.Е. Езерского, базировалась на наблюдении только экономической природы учитываемых процессов. При этом игнорировалась любая юридическая подоплека, способная исказить информацию об имуществе предприятия и источниках их возникновения. В результате по данным такой бухгалтерии прибылью является прирост капитала, подтвержденный эквивалентной ему денежной массой [1].

В современных условиях подходы к исчислению финансового результата развиваются более активно, что связано с совершенствованием информационных технологий, выходом бизнеса за пределы одной страны, активной диверсификацией деятельности, мобильностью организационной структуры фирмы, изменением стиля и методов управления, возможностью использования инструментария финансового и бухгалтерского инжиниринга. Все это позволяет выделить следующие наиболее распространенные варианты исчисления финансового результата:

- по данным различных балансов (прогнозных, ликвидационных, консолидированных и др.);
- на основе данных производственной бухгалтерии (маржинальный доход, производственный финансовый результат и др.);
- на основе данных счета финансовых результатов;
- по аналитическим позициям (сделке, заказу и т.п.) [2, с. 13].

В начале XXI в. господствует мнение, что финансовый результат - это итог деятельности предприятий, организаций, отраслей, регионов, государства за определенный период, обычно квартал или год. Итог определяется как разница между суммой полученных денежных средств и произведенными затратами, для предприятий - между выручкой от реализации и полной себестоимостью реализованной продукции.

Современная теория финансовых результатов представляет собой сочетание элементов различных представлений об экономическом содержании категорий «финансовые результаты» и «прибыль». Каждый пользователь информации, стремясь к достижению своей цели, может выбрать в качестве критерия финансового результата определенный показатель, а подсистема бухгалтерского учета, как важнейшая составляющая информационной системы хозяйствующих субъектов, должна обеспечивать пользователей прозрачной и объективной информацией не только о данном показателе, но и о факторах, повлиявших на него.

Список литературы / References

1. *Езерский Ф.В.* Краткий курс счетоводства по системам простой, двойной итальянской и тройной русской. СПб., 1879. 112 с.
2. *Зимакова Л.А.* Формирование учетных систем на основе интернациональных моделей финансового учета и контроля: концепция, теория и практика. Белгород: Константа, 2009. 400 с.
3. *Пачоли Л.* Трактат о счетах и записях. М.: Финансы и статистика, 2001. 368 с.
4. *Рувер Р.* Как возникла двойная бухгалтерия. М.: Госфиниздат, 1958. 68 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

MODEL OF DUPONT, CALCULATION BY THE EXAMPLE OF LLC "MC "MAYRYKHYSKY"

Zakharova V.V. (Russian Federation) Email: Zakharova227@scientifictext.ru

Zakharova Victoria Vitalievna - Student,
FACULTY OF CORPORATE ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP,
DEPARTMENT OF CORPORATE GOVERNANCE AND FINANCE,
NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT, NOVOSIBIRSK

Abstract: *the article discusses the principle of the algorithm for analyzing the profitability of assets based on the Dupont model, describes three basic formulas for calculating models that depend on the number of factors used in the analysis of return on equity, an analysis of the profitability of equity was carried out using the three-factor Dupont model, MC Mayrykhsky, the changes in net profitability of own capital were revealed due to three factors, namely, the increase in net profit, the slowing down of the turnover of the asset and deterioration in the capital structure.*
Keywords: *profitability, Dupont's model, net profit, equity, financial analysis.*

МОДЕЛЬ ДЮПОНА, РАСЧЕТ НА ПРИМЕРЕ ООО «УК «МАЙРЫХСКИЙ»

Захарова В.В. (Российская Федерация)

Захарова Виктория Витальевна - студент,
факультет корпоративной экономики и предпринимательства,
кафедра корпоративного управления и финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск

Аннотация: *в статье рассмотрен принцип алгоритма анализа рентабельности активов на основе модели Дюпона, описаны три основные формулы для расчета модели, зависящие от количества факторов, которые используются при анализе рентабельности собственного капитала, был проведен анализ рентабельности собственных средств по трехфакторной модели Дюпона на примере ООО «УК «Майрыхский», были выявлены изменения чистой рентабельности собственного капитала из-за трех факторов, а именно увеличение чистой прибыли, замедления оборачиваемости активов и ухудшения структуры капитала.*
Ключевые слова: *рентабельность, модель Дюпона, чистая прибыль, собственный капитал, финансовый анализ.*

Факторный анализ - это один из способов снижения размерности, то есть выделения из общей совокупности признаков, которые действительно влияют на изменение зависимой переменной.

Главную цель факторного анализа хорошо выразил Келли: «Факторный анализ не пытается искать истину в бесконечном времени, бесконечном пространстве или для бесконечной выборки; наоборот, он стремится дать простое описание конечной группы объектов, функционирующих конечным числом способов, в терминах некоторого пространства небольшого числа измерений. Разочарован будет тот, кто пожелает найти в факторном анализе более туманные цели и истины» [4].

Созданный в начале века для нужд психологии, факторный анализ впоследствии получил большое распространение в экономике, медицине, социологии и других науках, располагающих огромным количеством переменных, из которых обычно необходимо выделить ведущие. С помощью факторного анализа не просто устанавливается связь изменения одной переменной с изменением другой переменной, а определяется мера этой связи, и обнаруживаются основные факторы, лежащие в основе указанных изменений. Факторный анализ особенно продуктивен на начальных этапах научных исследований, когда необходимо выделить какие-либо предварительные закономерности в исследуемой области. Это позволяет

последующий эксперимент сделать более совершенным по сравнению с экспериментом на переменных, выбранных произвольно или случайно [3].

Актуальность применения факторного анализа в организационных исследованиях на современном этапе связана с широким внедрением компьютеров, что делает возможным проведение сложных факторно-аналитических вычислений с обработкой больших массивов данных.

В настоящее время набор методов факторного анализа достаточно велик и насчитывает десятки различных подходов и приемов обработки данных. Одним из таких методов факторного анализа является модель Дюпона.

Модель Дюпона - факторный анализ, с помощью которого можно понять, за счет каких факторов произошло изменение рентабельности. В основании этой модели лежит показатель рентабельности собственного капитала (ROE) - факторы, влияющие на ROE дробятся для того, чтобы понять, какие факторы и в какой степени влияют на эту рентабельность.

Впервые этот метод использовала компания «DuPont» в начале 20 века, которая предложила простой способ управления рентабельностью, разложив ее на факторы, которые влияют на эффективность деятельности предприятия. Целью анализа был поиск путей максимизации прибыльности вложенного капитала для собственников и акционеров. Прибыльность компании и рост ее стоимости отражает коэффициент рентабельности. Управление рентабельностью - ключевая задача всех уровней менеджмента: стратегического, тактического и оперативного [2].

В методе Дюпона коэффициент рентабельности активов представлен в виде произведения коэффициента рентабельности реализации продукции и коэффициента оборачиваемости используемых активов.

На данный момент в научно-учебной литературе можно встретить три основные формулы Дюпона, зависящие от количества факторов, которые используются при анализе рентабельности собственного капитала.

Первая модель проста для понимания, с помощью неё можно найти величину доходности капитала. Формула выглядит так:

$$\mathrm{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ск}}, \qquad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль;

Ск – акционерный капитал предприятия.

У формулы есть недостатки, с помощью неё нельзя определить факторы, которые оказывают влияние на рентабельность собственного капитала.

Вторая модель более содержательна и имеет вид:

$$\mathrm{ROE} = \mathrm{ROA} \times \mathrm{DFL}, \qquad (2)$$

где ROA – коэффициент рентабельности активов, определяемый как отношение чистой прибыли компании без учета процентов по кредитам к ее суммарным активам;

DFL – коэффициент финансового рычага.

Если расширить формулу, дополнив ее показателем реализации, получим трехфакторную модель Дюпона, которая имеет вид:

$$\mathrm{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ор}} \times \frac{\text{Ор}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{Ск}}, \qquad (3)$$

где Ор – реализация товаров, работ и услуг, без акцизов и НДС;

А – суммарные активы компании.

Наиболее полно рассмотрена пятифакторная модель Дюпона, учитывающая факторы оказывающие влияние на рентабельность собственного капитала, в нее также введено два показателя это: EBT – прибыль до уплаты налогов; EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов. Пятифакторная модель имеет вид:

$$\mathrm{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{EBT}} \times \frac{\text{EBT}}{\text{EBIT}} \times \frac{\text{EBIT}}{\text{Ор}} \times \frac{\text{Ор}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{Ск}}, \qquad (4)$$

Использую финансовый рычаг, можно преобразить уравнение и тогда оно будет иметь вид:

$$\mathrm{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{EBT}} \times \frac{\text{EBT}}{\text{EBIT}} \times \frac{\text{EBIT}}{\text{Ор}} \times \frac{\text{Ор}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{Ск}} \times \mathrm{DFL}, \qquad (5)$$

где, ЧП/EBT – коэффициент налогового бремени;

EBT/EBIT – коэффициент процентного бремени;

EBIT/Ор – рентабельность продаж предприятия (ROS);

Ор/А – коэффициент оборачиваемости активов;

DFL – коэффициент капитализации (коэффициент финансового рычага).

Используя данную модель, проведем факторный анализ рентабельности собственных средств на примере ООО «УК «Разрез Майрыхский».

Исходные данные для анализа рентабельности собственных средств по трехфакторной модели Дюпона, на примере «УК «Разрез Майрыхский» представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1. Исходные данные для анализа рентабельности собственных средств ООО «УК «Разрез Майрыхский»

Показатели	**2015 год**	**2016 год**
Чистая прибыль	350	3280
Выручка	458369	283639
Активы на последнюю отчетную дату	72970	61480
Собственный капитал	60390	55398

Мною был проведен анализ рентабельности собственных средств по трехфакторной модели Дюпона на примере «УК «Разрез Майрыхский».

Для расчета использовался способ цепных подстановок.

$ЧР_{СК2016} = \frac{350}{458369} \times \frac{458369}{72970} \times \frac{72970}{60390} \times 100 = 0{,}0008 \times 6{,}3 \times 1{,}21 \times 100 = 0{,}61$

$ЧР_{СК2017} = \frac{3280}{283639} \times \frac{283639}{61480} \times \frac{61480}{55398} \times 100 = 0{,}012 \times 4{,}61 \times 1{,}11 \times 100 = 6{,}1$

1. После увеличения чистой прибыли, был получен прирост чистой рентабельности на 4,62% (5,23-0,61):

0,012×6,3×1,21×100 = 5,23

2. После замедления оборачиваемости активов, чистая рентабельность собственного капитала была снижена на -0,2% (0,41-0,61):

0,0008×4,61×1,11×100 = 0,41

3. После ухудшения структуры капитала, чистая рентабельность собственного капитала упала на -0,05% (0,56-0,61)

0,0008×6.3×1,11×100 = 0,56

4. Сопряженное воздействие трех факторов равно:

4,62-0,2-0,05 = 4,37%

Для решения вопроса о повышении активов на предприятии в будущем без внешних источников финансирования, то есть при выборе рациональной структуры капитала и при решении вопроса об инвестициях в капитал, используют анализ показателей чистой прибыли, приходящейся на собственный капитал.

Таким образом, в результате проведенного анализа по трехфакторной модели Дюпона на примере «УК «Разрез Майрыхский», были выявлены изменения чистой рентабельности собственного капитала из-за трех факторов, а именно увеличение чистой прибыли, замедления оборачиваемости активов и ухудшения структуры капитала, следовательно модель Дюпона является важной для выявления этих узких мест в производстве. Благодаря ей возможно целенаправленно и точно устранять отрицательные эффекты, а так же верно распределять ресурсы предприятия.

Внедрение модели Дюпона сможет стать основным фактором конкурентоспособности элементом угольного предприятия, поскольку назначение модели - выявить факторы, определяющие эффективность функционирования предприятия, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости. Эта модель используется и для сравнительной оценки риска инвестирования или кредитования данного предприятия.

Список литературы / References

1. Внутренняя информация предприятия ООО «УК «Разрез Майрыхский».
2. *Жданов И.Ю*. Модель Дюпона. Формула расчета. 3 модификации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finzz.ru/model-dyupona-formula-3-modifikacii.html/ (дата обращения: 10.03.2017).
3. Студенческая библиотека: применение факторного анализа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studbooks.net/1709863/psihologiya/vvedenie/ (дата обращения: 10.03.2017).
4. *Харман Г*. Современный факторный анализ / Г. Харман. М.: Статистика, 1972. 486 с.

INTERBANK COMPETITION AND ITS IMPACT ON IMPROVING THE QUALITY OF BANKING SERVICES

Li N.V.[1], Sadykov N.T.[2] (Republic of Kazakhstan)
Email: Li227@scientifictext.ru

[1]*Li Nikolai Valerevich - Graduate Student;*
[2]*Sadykov Nurislam Tursynbayuly - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*
DEPARTMENT OF FINANCE AND ACCOUNTING,
UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS,
ALMATY, REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract: *the article analyzes qualitative changes in the market of banking services and the increase in interbank competition, the conditions for the diagnosis of the competitive environment and the development of a set of marketing activities, as well as the main characteristics that should be analyzed by the commercial bank in order to ascertain its competitive position Clients A number of directions in the sphere of state regulation of interbank competitive relations in conditions of continuing the global financial crisis.*
Keywords: *competition, competitiveness, diagnosis, inter-bank, anticompetitive, back-office, transparency.*

МЕЖБАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Ли Н.В.[1], Садыков Н.Т.[2] (Республика Казахстан)

[1]*Ли Николай Валерьевич – магистрант;*
[2]*Садыков Нурислам Турсынбайулы - кандидат экономических наук, доцент,*
кафедра финансов и учета,
Университет международного бизнеса,
г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: *в статье анализируются качественные изменения на рынке банковских услуг и возрастание межбанковской конкуренции, условия постановки диагноза конкурентной среды и разработки комплекса маркетинговых мероприятий, а также основные характеристики, оценку которых по отношению к своей деятельности следует анализировать коммерческому банку для выяснения своей конкурентной позиции со стороны клиентов. Выделен ряд направлений в сфере государственного регулирования межбанковских конкурентных отношений в условиях продолжающегося мирового финансового кризиса.*
Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, диагноз, межбанковский, антиконкурентный, бэк-офис, транспарентности.*

Современная банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики, находящаяся на пороге качественных изменений, естественным следствием которых является возрастание конкуренции на рынке банковских услуг. Создание условий для развития конкуренции на рынке банковских услуг является одним из ключевых факторов эффективной реализации конституционного принципа единства экономического пространства и свободного перемещения финансовых услуг [1].

В связи с этим существует объективная необходимость решения вопросов формирования и регулирования конкурентной среды на рынке банковских услуг, обеспечивающей эффективное распределение ресурсов, максимальное удовлетворение потребностей общества и личности, как на государственном, так и на региональном уровне.

Большинством авторов, в целом, под понятием рынка банковских услуг понимается система экономических отношений между продавцами и покупателями банковских услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена банковских продуктов и услуг [2, 3, 4].

Классически под банковской конкуренцией понимают совершающийся в динамике процесс соперничества субъектов банковского рынка с целью обеспечения устойчивого положения на рынке и извлечения максимальной прибыли. Объектом же межбанковской

конкуренции выступают экономические и неэкономические выгоды конкурирующих субъектов, а субъектами межбанковской конкуренции выступают банки, являющиеся соперниками в борьбе за клиента [5].

Постановка диагноза конкурентной среды должна базироваться на сравнении определенных количественных и качественных характеристик. На основе установленного диагноза разрабатываются маркетинговые мероприятия для улучшения потенциала конкурентного преимущества банка.

Важной характеристикой активности конкурентной среды является степень противодействия конкурентов (или интенсивность конкуренции). Для ее оценки чаще всего изучают: характер распределения рыночных долей между конкурентами, темпы роста рынка и его рентабельность. В данном вопросе, на наш взгляд, необходимо построение конкурентных карт, которое обеспечит количественный и качественный анализ изменений в конкурентной позиции банка. Их объективность достигается в случае комплексного отслеживания изменений состояния банков на всех рынках одновременно. Конкурентные карты позволят определить, сознательно ли конкуренты сворачивают операции на том или ином рынке, или это результат ухудшения финансового состояния конкурентов.

Анализ зарубежного опыта [6, 7] позволяет выделить следующие направления для казахстанских банков. Казахстанским банкам, нацеленным на долгосрочную устойчивую позицию на рынках, необходимо ориентировать существующие и новые отделения на продажи, увеличить долю квалифицированного персонала, заинтересованного в развитии кредитной организации. В настоящее время в казахстанских банках доля персонала, занятого продажами, может не превышать 20%, тогда как в странах Европы доля продавцов в отделениях составляет в среднем половину, а в скандинавских банках - 95% [8].

Высвободить нужное количество сотрудников можно посредством уменьшения операционной и бэк-офисной нагрузки на отделения и развития альтернативных каналов обслуживания.

У казахстанских банков есть несколько общих проблем в этом направлении. Во-первых, они не умеют максимально полно реализовать потенциал своих дистанционных каналов (в первую очередь речь идет о са11-центрах и сети интернет), через которые они могли бы не только обслуживать клиентов, но и продавать свои продукты. Решение этой проблемы предполагает повышение квалификации специалистов, занимающихся обслуживанием, и формирование системы их мотивации, внедрение передовых инструментов выявления потребностей клиентов.

Во-вторых, инфраструктура самих альтернативных каналов в настоящее время мало приспособлена для продаж, что объясняется как неэффективностью IT-решений, так и отсутствием четкой, долгосрочной стратегии развития альтернативных каналов.

Очевидно, что в ближайшей перспективе крупнейшие банки Казахстана не откажутся от традиционных каналов банковских продаж. Но если они смогут более точно настроить традиционные сети под меняющиеся предпочтения клиентов и активнее работать в альтернативных каналах, то они значительно повысят свою эффективность и будут добиваться лучших финансовых результатов.

На наш взгляд, можно выделить следующие основные характеристики, оценку которых по отношению к своей деятельности следует анализировать коммерческому банку для выяснения своей конкурентной позиции со стороны клиентов:

1. удобное расположение офиса, концентрация внимания на проблемах клиента, понятная и доступная информация о банке;
2. красивый интерьер и современное оборудование, оперативное реагирование на предложения или претензии клиента, благоприятный деловой климат в банке;
3. приветливый персонал банка, быстрота обслуживания, четкая специализация персонала по профилю клиентов и по каждому банковскому продукту;
4. индивидуальный подход к клиенту, гибкий график работы банка, большое количество вариантов принятия решения для клиента;
5. возможность создания атмосферы «домашнего» банка у клиентов путем придания необходимых атрибутов: чай, кофе, пресса и т.д., отсутствие большого количества людей в офисе банка, компетентность персонала в своих вопросах;
6. дисциплинированность персонала банка.

Основываясь на перечисленных характеристиках, исследование можно подразделить на соответствующие разделы, в результате ознакомления с которыми менеджмент коммерческого

банка может сделать определенные выводы и суждения в целях дальнейшей расстановки приоритетов в области работы с клиентами.

Хотелось бы отметить, что на сегодняшний день именно привлекаемые средства клиентов приносят казахстанским банкам основной доход, поэтому повышение степени заинтересованности клиента в банковских продуктах и услугах, а, следовательно, и доверия, является на сегодняшний день одним из приоритетных направлений конкурентной борьбы, и неразрывно связаны с качеством обслуживания клиентов и степенью их удовлетворенности данными услугами.

Создание условий для развития конкурентной среды на банковском рынке является одним из ключевых элементов государственной политики.

Хотелось бы подчеркнуть следующие функции государства по формированию конкурентной среды на рынке банковских услуг:

- поддержание равновесия между конкурирующими кредитными организациями;
- создание равных условий конкуренции для всех участников рынка;
- обеспечение транспарентности в деятельности кредитных организаций;
- определение продуктовых и географических границ деятельности монополий;
- ограничение рыночного потенциала субъектов, доминирующих на рынке банковских услуг и использующих свое монопольное положение;
- защита достигнутого уровня конкурентной среды и предупреждение создания новых монополий;
- развитие рыночной инфраструктуры, способствующей формированию конкурентных отношений между кредитно-финансовыми организациями;
- стимулирование повышения качества кредитных организаций в регионах;
- противодействие антиконкурентным сговорам кредитных организаций.

В сфере государственного регулирования конкурентных отношений на финансовом рынке в условиях продолжающегося кризиса, на наш взгляд, следует выделить ряд направлений

1. Главное направление - это деятельность Нацбанка РК в области надзора. Надзорная политика должна стимулировать совершенствование банками методов управления рисками, не возлагая на них дополнительное бремя. Изменение надзорных правил может быть направлено на упрощение надзорных процедур, компьютеризацию проверок и т.п.

2. Важным направлением является повышение капитализации банков, которое можно добиться через улучшение показателей рентабельности, обеспечение действенного риск-менеджмента, что в конечном итоге обеспечит повышение прибыльности банковского бизнеса.

3. Снижение административных барьеров, осложняющих банкам равный доступ на отдельные сегменты рынка, внедрение конкурсного отбора при привлечении кредитных организаций органами власти всех уровней к осуществлению целевых программ вне зависимости от источника финансирования.

4. Разработка мер, ограничивающих для банковских организаций возможности нарушения ими принципов равноправной конкуренции на различных сегментах рынке банковских услуг.

5. Создание научно-методических средств анализа и регулирования конкурентной среды на рынке банковских услуг, более широкое привлечете исследовательских и аналитических центров.

Решению задач совершенствованию конкуренции на отечественном и финансовом рынке, скорее всего, будут содействовать следующие направления государственной конкурентной политики.

1. Систематизация конкурентного права на финансовом рынке.

2. Формирование рынка разнообразных институциональных структур, форм и методов привлечения и размещения финансовых ресурсов.

3. Информационное обеспечение участников рынка, клиентов и регулирующих органов.

4. Содействие деятельности саморегулируемых рыночных структур по вопросам поддержания и совершенствования форм добросовестной конкуренции на рынке.

5. Антимонопольный контроль, пресечение антиконкурентных соглашений и действий монопольных структур.

6. Пресечение негативного воздействия на развитие конкурентных отношений других форм государственного регулирования (денежно-кредитной, валютной, бюджетно-налоговой и т.д.).

7. Пропаганда основ конкурентного права, развитие образовательных программ соответствующего профиля (в рамках курсов повышения квалификации), повышение инвестиционной грамотности населения.

8. Повышение стабильности и доверия к казахстанской финансовой системе.

Нам представляется, что данные направления позволят активизировать добросовестную межбанковскую конкуренцию и способствовать дальнейшему ее развитию.

Список литературы / References

1. Банки и банковские операции. М.: Банки и биржи, 2016. 471 с.
2. Банки на развивающихся рынках: В 2-х томах. Т. 1. Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам / Диана МакНотон, Дональд Дж. Карлсон, Клайтон Таунсенд Дитц и др.: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2014.
3. Банковская конкуренция / Г.О. Самойлов, А.Г. Бачалов. М.: Экзамен, 2012. 256 с.
4. Банковское право США / А.М. Поллард и др. М., 2008.
5. *Баталов А.Г., Самойлов Г.О*. Банковская конкуренция. М.: Экзамен, 2012. 256 с.
6. *Bikker J.A., Groeneveld M.* Competition and concentration in the EU banking industry // Kredit u. Kapital. B., 2014. Jg. 33. H. 1. P. 62-98.
7. *Caplen B.* Tactics must change if the news is good // Banker. L., 2012. Vol. 152. № 912. P. 56-61.
8. *Koskela E., Stenbacka R.* Bank mergers and the fragility of loan markets // Finn. econ. papers. Helsinki, 2010. Vol. 13. № 1. P. 3-18.

THE CAUSES OF THE EMERGENCE AND FILLING OF THE BLACK MARKET OF GOLD

Vu V.H. (Russian Federation) Email: Vu227@scientifictext.ru

Vu Viet Ha – Graduate Student,
INTERNATIONAL FINANCE FACULTY,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, MOSCOW

Abstract: *the important reason for the appearance of the illegal gold market is associated with various factors. The shadow market exists where there is a ban or restriction on the purchase and sale of a product. Therefore, trading in an illegal market is more profitable than trading in a legal market. But at the same time it is riskier. The performance of the gold market last year fell quite significantly. After that, the price of gold rose, and then crawled down, but not significantly. But despite such fluctuations in the price of gold, now the gold rate is gradually but steadily growing. In the near future, gold will be more stable and more expensive than all other currencies.*

Keywords: *analysis, market, gold, illegal, Black market.*

ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И НАПОЛНЕНИЯ ЧЕРНОГО РЫНКА ЗОЛОТА

By В.Х. (Российская Федерация)

By Вьет Ха – студент магистратуры,
международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *причина появления нелегального рынка золота связана с различными факторами. Теневой рынок существует там, где есть запрет или ограничение на куплю-продажу того или иного товара. Поэтому торговля на нелегальном рынке более прибыльная, чем торговля на легальном. Но в то же время она более рискованная. Производительность рынка золота в прошлом году довольно сильно упала. После этого цены на золото выросли, а затем поползли вниз, но не существенно. Но, несмотря на такие колебания цен на золото, сейчас курс золота постепенно, но стабильно растёт. В ближайшем будущем золото будет стабильнее и дороже всех остальных валют.*

Ключевые слова: *анализ, рынок, золото, нелегальный, черный рынок.*

The world gold market, which accumulates the global demand for and demand for this metal, analyzes the situation, deals with its purchase and sale, places high demands on the financial

reputation of the participants, acts together with domestic markets as a guarantor of the rules of the game and the legal receipt of gold on the trading floor.

Gold markets are special gold trading centers where it is regularly sold and sold at market prices for the purpose of industrial and domestic consumption, Private thesaurus, Investments, Risk insurance, Speculation, Acquisition of necessary currency for international settlements. If you consider the gold market organizationally, then it is a consortium of several banks that are authorized to implement agreements with gold. They carry out intermediary operations between buyers and sellers and concentrate their applications, compare them and, by mutual agreement, fix the average market price level. There are also certain firms that purify and preserve gold, making ingots [1, 25].

Domestic gold markets: free, regulated, more focused on local investors. Regulators are most often referred to as markets in developing countries, where a "hand" of government regulation is still needed to maintain the stability of development. In the domestic markets are traded small ingots, small lots of coins, gold scrap, and the "hand" is aimed at levying taxes, taxes, quotas and licensing.

But there are closed markets - with such economic conditions and prices above the world (80%), that trade loses all meaning, hides from taxes, goes underground. The gold market becomes "black" and exists in parallel with the closed one. For example, in India there were rules prohibiting citizens from having gold coins and gold bars, making jewelry above 14 carats, and having a licensed dealer have more than two kilograms of gold.

So, one of the most important reasons for the emergence and existence of the illegal gold market is associated with the "despotism" of state regulation in relation to various operations with gold. They exist almost everywhere, but are most developed on the Asian continent. Usually called India, Pakistan, but there is also Latin America, etc.

Black market is replenished in various ways. Basically, it can be [2]:

- Purchase of gold from citizens through pawnshops.
- Illegal sale of nuggets and golden sand from black gold diggers.
- Buying of stolen values, incl. ingots.
- Smuggling, etc.

The most significant source is smuggling. In Peru, for example, a chain of exports has recently been discovered, which leads from the illegal development of a field, almost completely devastated, in Madre de Díaz to Switzerland. The Peruvian government estimated that the amount of gold smuggling twice the amount from the cocaine trade, and on the whole, about 20% of precious metal exports - are illegal.

The country has merged rich families, politicians, foreign groups, the so-called "golden capo", which receive billions in profits from illegal transactions with precious metals. There are reports of international armed groups that control the extraction of illegal gold. In Switzerland, it is legalized. The country processes up to 70% of this metal in the world. In this "cauldron" "pure" and "unclean" gold cannot be distinguished.

With the acquisition of gold on the "black market" should be careful, because. You can face forgery. A certificate or stigma will lead to additional costs. In this case, do not rely on quotes from banks or exchanges. The price on the black market is also "independent", and can range from $ 9 to $ 80 per gram. The sale of jewelry is sometimes more profitable in a pawnshop. The difference in prices reaches 20-35%. Experts believe that gold is better stored than sold [3].

References / Список литературы

1. *Borisov S.M.* The world's gold market: a new stage of development // Money and credit, 2014 № 8 (9). P. 22-34.
2. Gold's Black Market? // The Daily Bell, 2017 [Electronic resource]. URL: http://vietnamnews.vn/ (date of access: 26.05.2017).
3. India gold black market // Silver Doctors, 2017 [Electronic resource]. URL: http://www.silverdoctors.com/ (date of access: 26.05.2017).

FOREIGN EXPERIENCE OF APPLICATION OF INDIRECT TOOLS OF STATE STIMULATION OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS

Guba E.V. (Russian Federation) Email: Guba227@scientifictext.ru

Guba Ekaterina Vladimirovna – Student,
THE DEPARTMENT OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT,
FAR EASTERN FEDERAL UNIVERSITY, VLADIVOSTOK

Abstract: *the article considers the main provisions of entrepreneurial intentions and various factors influencing them. The methods considered are applied directly by the government through economic policy, to stimulate and activate entrepreneurial intentions. In addition, we study the main directions of state support of small business in foreign countries. The article also examines the use of indirect instruments of state contradictionary (stimulation) of entrepreneurial intentions in the developed world.*
Keywords: *entrepreneurship, factors, support, small business, foreign countries.*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КОСВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАМЕРЕНИЙ

Губа Е.В. (Российская Федерация)

Губа Екатерина Владимировна – студент,
кафедра государственного и муниципального управления,
Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Аннотация: *в статье рассматривают основные положения предпринимательских намерений, и разнохарактерных факторов, на них влияющих. Рассматриваются методы, непосредственно применяемые государством в рамках экономической политики, для стимулирования и активизирования предпринимательских намерений. Кроме этого изучены основные направления государственной поддержки малого бизнеса в зарубежных странах. Также в статье анализируется применение косвенных инструментов государственного контркондиционирования (стимулирования) предпринимательских намерений в развитых странах мира.*
Ключевые слова: *предпринимательство, факторы, поддержка, малый бизнес, зарубежные страны.*

Развитие предпринимательства в развитых странах мира стоит на одном из первых мест развития экономики. Для некоторых стран мира предпринимательство в целом является основой экономики и как следствие требует от государства мероприятий, влияющих на развитие намерений создавать свой бизнес.

Для анализа косвенных инструментов государственного стимулирования предпринимательских намерений в зарубежных странах использовались данные Глобального исследования предпринимательского духа GUESSS (2013/2014 гг.), а также данные Всемирного банка по развитию предпринимательства в странах мира.

При изучении вопросов косвенных инструментов государственного стимулирования предпринимательских намерений необходимо в первую определить с понятием предпринимательские намерения. По своей сути данное понятие означает желание личности начинать или развивать собственный бизнес [1].

На формирование предпринимательских намерений сказывается огромное количество факторов, которые представлены 6 группами, разделенными на внутренние и внешние (рисунок 1).

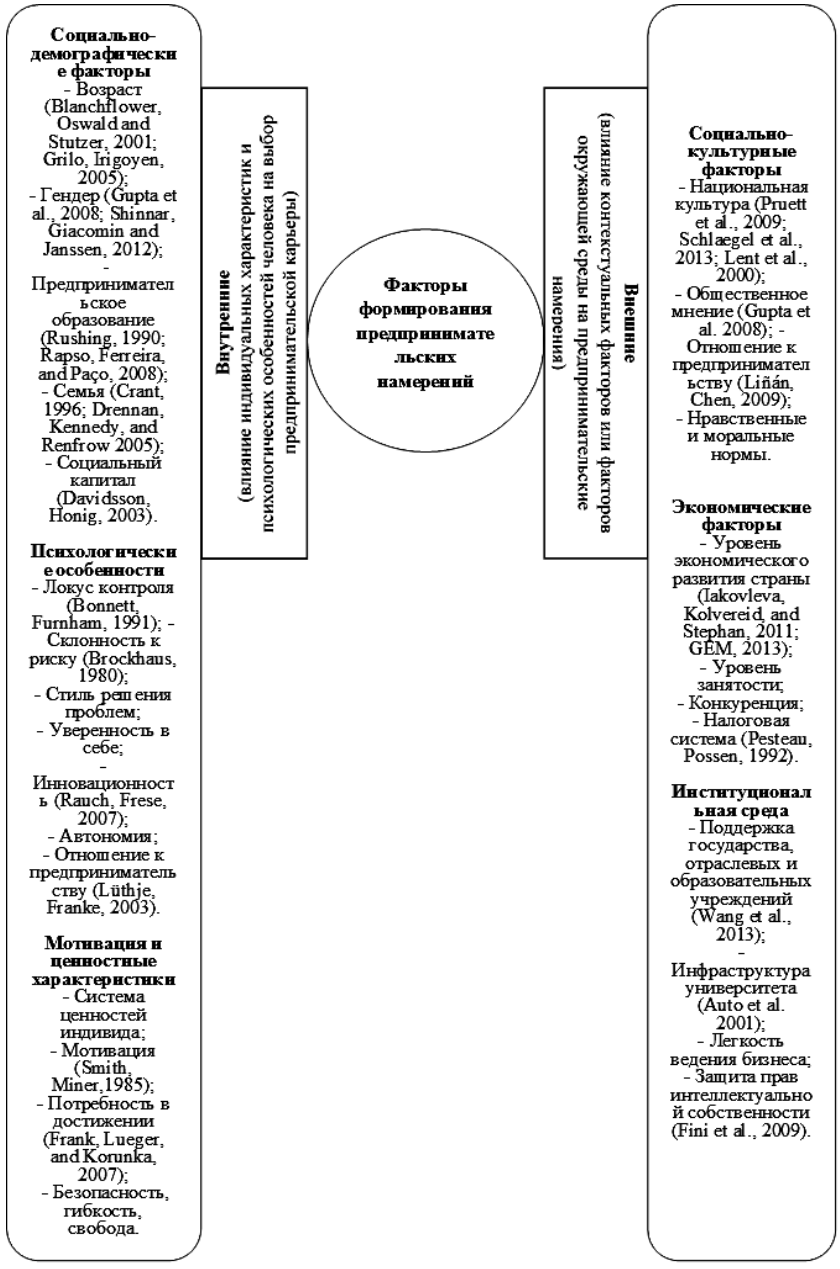

Рис. 1. Факторы формирования предпринимательских намерений [2]

В развитых странах мира (таких как США, Великобритания, Германия, Япония, Италия и др.) число малых и средних предприятий достигает 80–90% общего числа предприятий. В данном секторе экономике занято две трети всего трудоспособного населения, производится более половины валового внутреннего продукта. В этих странах проводится целенаправленная и последовательная политика поддержки предпринимательских намерений со стороны государства.

Глобальные исследования предпринимательского духа студентов (GUESSS) показывает, что в 2013/2014 гг. наибольший индекс предпринимательских намерений характерен для стран с развивающейся экономикой, а наименьший – для стран с развитой (рисунок 2).

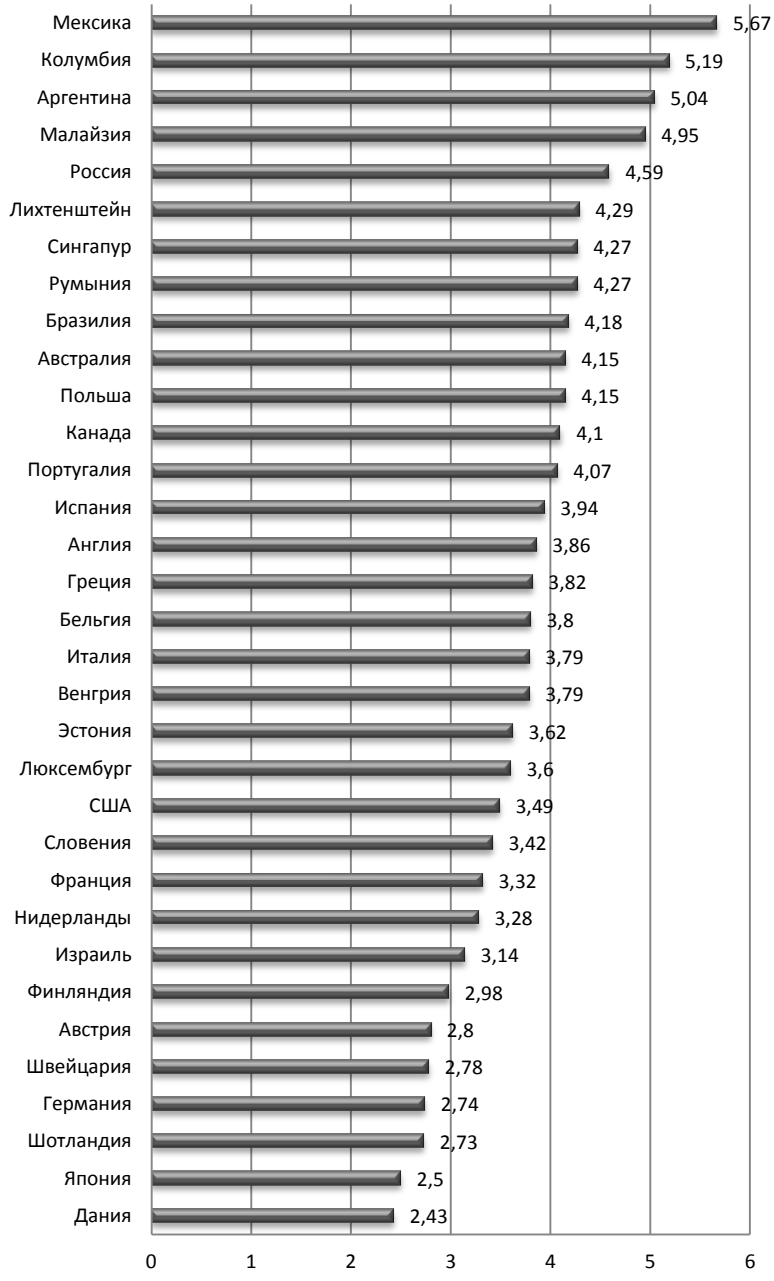

Рис. 2. Индекс предпринимательских намерений студентов разных стран мира [4]

Таким образом, исследования, представленные на рисунке 2, явно показывают, что уровень предпринимательских намерений студентов намного выше в развивающихся странах. Это во многом определяется отсутствием качественной поддержки предпринимательства со стороны государства, ведь ее наличие приводит к формированию ряда строгих правил, которые необходимо выполнять.

Для развитых стран, где государственная поддержка развита на высоком уровне сниженный индекс предпринимательских намерений может говорить лишь о действительных намерениях студентов открыть свой бизнес, так как они четко понимают, какие будут сложности и чем сможет в данной ситуации помочь государство.

Рассмотрим итоги исследования, проведенного Мировым Банком (World Bank, 2013) с применением комплексной методики и учитывающего влияние норм законодательства и правоприменительной практики на величину затрат (финансовых, организационных, трудовых) по 10 важнейшим аспектам обеспечения предпринимательской деятельности: регистрация предприятий, затраты на оформление строительства, трудовые отношения, регистрация прав собственности, кредитование, защита инвесторов, налоговые издержки, оформление внешнеторговых операций, решение хозяйственных споров по контрактам, ликвидация предприятий. Обследование проходило в 175 странах мира [5].

Анализ структуры косвенных государственных инструментов поддержки предпринимательских намерений в развитых странах позволяет установить, что неизменными инструментами поддержки являются:

– информационные сети и центры;
– социально-ориентированные и консультационные центры;
– центры поддержки экспорта;
– бизнес-инкубаторы;
– уполномоченные кредитно-финансовые организации;
– технопарки;
– структуры общественной поддержки и защиты интересов МСП.

Слайс-анализ этих представлений о малом бизнесе в некоторых странах мира позволяет сделать следующие выводы (рисунок 3).

Экономика каждой отдельно взятой страны несёт на себе отпечаток национального хозяйственного уклада, который складывался на данной территории эволюционно. Темпы перемен этого уклада существенно более медленные по сравнению с динамикой мировой экономической конъюнктуры.

Исследования, представленные на рисунке 3 показывают, что среди инструментов поддержки со стороны государств предпринимательства имеются не только экономические меры воздействия (в первую очередь снижение ставок по налогам, доступность финансово-кредитных ресурсов), но также и инфраструктурные (развитие инвестиционной поддержки, инновационной деятельности и пр.).

Очень важно, что малый и средний бизнес занимает собственную нишу в экономике развитых стран. Он не противопоставляется крупной промышленности (как еще совсем недавно представляла нам официальная советская экономическая наука).

Косвенные инструменты регулирования предпринимательских намерений во многом направлены на обеспечение развития территориальной инфраструктуры предпринимательства. Экономическая составляющая государственной поддержки важна, однако не является приоритетной.

Источник: [5].

Рис. 3. Особенности государственной поддержки развития предпринимательских намерений в различных странах мира

Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитых и эффективных инструментов косвенной государственной поддержки развития предпринимательских намерений.

Список литературы / References

1. *Левушкина С.В.* Качественные характеристики предпринимательских намерений // Молодой ученый, 2013. № 3. С. 245-248.
2. *Щеголев В.В., Николаев Н.А.* Изучение и поддержка предпринимательских намерений студентов // Современные проблемы науки и образования, 2014. № 6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16745/ (дата обращения: 25.03.2016).
3. Проект «Факторы формирования предпринимательской активности студентов: институциональный подход». [Электронный ресурс]: ВШМ СПбГУ - бизнес-школа № 1 в России. Режим доступа: http://gsom.spbu.ru/images/upload/research/conferences/GTM/1_literature_review.pdf./ (дата обращения 30.03.2016).
4. *Широкова Г.В.* Глобальное исследование предпринимательского духа студентов. Национальный отчет Россия 2013/2014 / Г.В. Широкова, Т.В. Цуканова, К.А. Богатырева. [Электронный ресурс]: Национальная ассоциация обучения предпринимательству. Режим доступа: http://www.ruaee.ru/about/documents/GUESSS_2013_Rus.pdf/ (дата обращения: 30.03.2016).
5. *Буров В.Ю.* Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе / В.Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов. Иркутск, 2011. 287 с.

PRICING FACTORS WHEN THE COMPANY ENTERS INTERNATIONAL MARKET

Bakhcheev E.S. (Russian Federation) Email: Bakhcheev227@scientifictext.ru

Bakhcheev Egor Sergeevich – Student,
DEPARTMENT OF ECONOMY AND FINANCE,
RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION, ST. PETERSBURG

Abstract: *the article deals with Factors that affect the choice of pricing policy when the company enters world market. It is spoken in detail value of these factors. Different classifications of pricing factors of the organization are studied in this article. Author examines the problems, goals, methods that help organizations to choose the correct behavior when trying to win a position in the world market. Conclusions are drawn that the company must consider all the pricing factors for effective work in the international market.*

Keywords: *pricing factors, international market.*

ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ПРИ ВЫХОДЕ НА МИРОВОЙ РЫНОК

Бахчеев Е.С. (Российская Федерация)

Бахчеев Егор Сергеевич – студент,
кафедра экономики и финансов,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы, г. Санкт-Петербург

Аннотация: *в данной статье рассмотрены факторы, влияющие на выбор ценовой политики при выходе на мировой рынок. Изучены различные классификации ценообразующих факторов работы организации. Рассмотрены проблемы, цели, способы, помогающие организации выбрать правильное поведение при попытке завоевать позицию на мировом рынке. Обозначено значение каждой группы ценообразующих факторов на ценовую политику компании. Выявлена необходимость учитывать все группы ценообразующих факторов для эффективной деятельности компании на мировом рынке. Определены особенности разработки ценовой политики при выходе на мировой рынок.*

Ключевые слова: *ценообразующие факторы, мировой рынок.*

Введение

Беспорно, успех деятельности компании на зарубежном рынке во много зависит от правильно выбранной стратегии и тактики ценнообразования. Особенно в условиях растущей конкуренциипрактически на всех мировых рынках [1]. Этот факт усиливает важность цены как инструмента конкурентоспособности фирмы, которые которые занимаются экспортом или осуществляют торговые операции за рубежом. На каждом рынке существуют свои проблемы и факторы, которые следует при этом учитывать [2-4].

Процесс ценообразования является сложным процессом, так как цена — категория конъюнктурная. На ее уровень и динамику существенное влияние оказывает комплекс политических, экономических, психологических и социальных факторов [5].

Ценообразующие факторы: определение, влияние на фирму и их классификация при выходе на международный рынок.

На мировом рынке процесс ценообразования имеет особенности, а на изменение ценовой политики воздействуют различные факторы. С учетом этого следует рассматривать и действие групп ценообразующих факторов. Под *ценообразующими факторами* понимается совокупность различных переменных аргументов (условий), которые влияют на формирование уровня, структуры и динамики цен, определяя их повышательную или понижательную тенденцию. Прежде всего, эти факторы оказывают влияние на степень свободы действия организации в сфере формирования цен на собственную продукцию.

Участник международной торговли сталкивается на рынке с большим числом конкурентов и покупателей, чем на рынке внутреннем. Необходимо видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Поэтому фирма, выходящая на международный рынок, сталкивается с рядом сложностей при разработке ценовой политики.

При выходе на международный рынок на ценообразование влияет целый ряд факторов. Ценообразующие факторы можно классифицировать (разделить) на группы:

1. Внутренние факторы.

К внутренним факторам традиционно относятся:

- *уровень затрат*, связанный с производством и экспортом товара;
- *желаемый уровень доходности*.

Уровень затрат, как очевидно, определяет нижнюю границу рыночной цены. Чтобы предприятие функционировало эффективно, необходимо управлять всеми элементами затрат: материальными; трудовыми; амортизацией и прочими. Цель такого *управления* на конкретной фирме – создание условий для снижения (или стабилизации) затрат.

Так как любое предприятие стремится максимизировать свою прибыль, следует учитывать и более реалистичные подходы к определению *желаемого уровня доходности*.

Для принятия решений по установлению цены компания должна решить, в каких областях и для решения каких вопросов необходимо *собирать информацию*.

2. Товарные факторы.

Товарные факторы складываются из нескольких.

С*тепень полезности товара для потребителей* определяет цену следующим образом: чем больше полезность, тем выше, при других условиях, цена товара на внешнем рынке.

Место товара в товарной номенклатуре определяет уровень и значение показателя ценовой эластичности спроса.

На цену также влияют *качественные характеристики* товара. Они, как правило, характеризуются совокупностью потребительских свойств товара.

Большое значение оказывает влияние фактор *«цены на товары заменители (субституты) и комплиментарные товары»*. Цены на данные товары необходимо учитывать при выборе ценовой политики.

Степень монополизации предложения товара оказывается в контроле продавцом уровня цены товара.

Отдельно приходится рассматривать *степень монополизации спроса*. Нередко встречается ситуация, когда круг потребителей товара ограничен.

Уровень обслуживания потребителей зависит от цены и наоборот. Низкие цены обычно связываются с незначительным сервисом.

Система доставки товара до потребителя существенно влияет на уровень цен, тем более, когда доставка осуществляется в другую страну.

3. Рыночные факторы.

Характер влияния финансовых возможностей покупателей зависит от типа товара. Одни товар может являться товаром «нормального» качества для одних групп потребителей товар будет, а для других – «низкого» качества.

Под системой *информационного обеспечения* понимают процесс непрерывного, целенаправленного получения информации, различных показателей, без которых невозможно сделать анализ системы ценообразования, разработать цену и принять управленческое решение по проблемам ценовой политики.

В странах с развитыми рыночными отношениями *государство* оказывает влияние процессе ценообразования с помощью законодательных, административных и бюджетных мероприятий.

4. Расходы на разработку рынка.

Разработка рынка включает в себя *адаптацию товара* на ранке, обеспечение *обслуживания клиентов* до, во время и после покупки товара или услуги, для формирования у клиента ощущения, что товар или услуга соответствуют его ожиданиям.

Так же в процесс разработки рынка входит *распределения, сбыта и продвижения товара*. Цены, взимаемые с участников каналов товародвижения, должны в достаточной степени компенсировать выполняемые ими функции, но быть достаточно низкими, чтобы конкурировать с другими марками в розничной торговле.

5. Торговые барьеры.

Каждая фирма, выходя на международный рынок, сталкивается с рядом барьеров: *таможенные барьеры* (таможенные платежи и пошлины) и *нетарифные методы регулирования* (количественное ограничение, квотирование, лицензирование, эмбарго, технические и административные барьеры).

Нетарифные методы регулирования – совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования.

Торговые барьеры могут, как минимум увеличить себестоимость продукции при выходе на зарубежный рынок, как максимум – отменить решение о выходе вообще при существенных ограничениях со стороны данной группы факторов.

6. Внешние факторы.

На различных сегментах мирового рынка складываются неодинаковые *уровни конкуренции*. В условиях, когда рынок определенного товара приближается к рынку совершенной конкуренции, то роль ценовой политики для предприятия снижена, так как у предприятия отсутствует власть над ценой. В условиях монополии предложения роль ценовой политики в разы возрастает. Цена в этом случае устанавливается самим монополистом, но в большинстве случаев все равно регулируется государством.

Так же цена меняется в зависимости от э*кономического цикла*.

В зависимости от того в какой фазе цикла находится мировая экономика, будет расти или наоборот падать цена товар. Также следует отметить, что на колебания в экономике цены на разные группы товаров будут реагировать по-разному. Так потребительские товары будут менее сильно меняться в цене в условиях кризиса или наоборот спада.

В условиях краткосрочных колебании, которые не совпадают с общим для всего рынка диспропорциями и накладываются на влияние экономического цикла и инфляции, важно не принять их за начало общего повышения или снижения цен.

Инфляционные процессы в мировой экономике приводят к возникновению постоянной тенденции цен к повышению. Инфляция снижает покупательскую способность денег.

Колебания валютного курса влияют на соотношение экспортных и импортных цен, конкурентоспособность фирм, прибыль предприятий.

При выборе ценовой стратегии фирма должна выявить и проанализировать все факторы, которые могут оказать влияние на цены. Очевидно, что перечисленные выше факторы по своей природе не однородны и каждая группа факторов требует особо внимания при формировании ценовой политики.

Заключение.

Проведенный нами анализ позволяет сформулировать основной вывод - ценообразование является сложным и противоречивым вопросом. Фирма, которая выходит на зарубежные рынки, имеет дело с разными факторами, влияющими на издержки, с разными условиями работы, с конкурентами, с правовыми условиями и сегментами рынка.

На мировом рынке конечную рыночную цену гораздо сложнее контролировать, нежели внутреннем. Разрабатывая ценовую политику, фирма должна исходить из реализуемой политики своей компании с адаптацией к требованиям данной рыночной ниши. Метод ценообразования в данном случае базируется на точном знании издержек на зарубежных рынках, правовых основ функционирования рынков и пристальном внимании к клиентам всех категорий.

Список литературы / References

1. *Афонин П.Н.* Ценообразование во внешней торговле: Учебное пособие / СПб.: Троицкий мост, 2016. 232 с.
2. *Михалкин В.А.* Международный бизнес: Учебное пособие / М.: Магистр [и др.], 2012. 319 с.
3. *Лысова Н.А., Чернева Л.Ф.* Управление ценами / 2-е изд., перераб. и доп. М.: КноРус, 2010. 232 с.
4. *Шамахов В.А., Богданова Е.Л., Никитина Е.В.* Внешнеторговое ценообразование / СПб.:Техн. кн., 2006. 318 с.
5. *Дейли Джон Л.* / пер. с англ. и ред. Э.В. Кондуковой. Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества. М.: Вильямс, 2004. 302 с.

THE FORECAST FOR GLOBAL SUSTAINABLE INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN THE LONG TERM TO 2030

Guliev Sh.R. (Russian Federation) Email: Guliev227@scientifictext.ru

Guliyev Shamil Rzaevich – Student,
INSTITUTE OF GOVERNANCE AND STRATEGIC DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS
MOSCOW TECHNOLOGICAL UNIVERSITY, MOSCOW

Abstract: *the article describes the various kinds of trends prevailing in the development of industrial production, scientific-technical progress, and industrial sectors of the economy. The main problem of growth of the industrial base and the further development of this structure in many countries, the prospects of automation and changes in the industries-locomotives in the context of the development of all types of industries. The proposed concept is to create a fundamentally new innovative model of economic development based on a multipolar world.*

Keywords: *industry, sustainability, development, business, industrialization.*

ПРОГНОЗ МИРОВОГО УСТОЙЧИВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРСПЕКТИВЕ НА 2030 ГОД

Гулиев Ш.Р. (Российская Федерация)

Гулиев Шамиль Рзаевич – студент,
Институт управления и стратегического развития организаций
Московский технологический университет, г. Москва

Аннотация: *в статье рассмотрены различного рода тенденции, складывающиеся в развитии индустриального производства, научно-технического прогресса, отраслей народного и промышленного хозяйства. Определены основные проблемы роста индустриальной базы и дальнейшее развитие этой структуры во многих странах мира, намечены перспективы в автоматизации труда и изменения в отраслях-локомотивах в контексте развития всех видов отраслей. Предложена концепция по созданию принципиально новой модели экономического развития, основанной на многополярности мира.*

Ключевые слова: *промышленность, устойчивость, развитие, бизнес, индустриализация.*

В 2030 году картина мира в контексте устойчивого промышленного развития и девятой цели устойчивого развития видится кардинально изменившейся в следующем отношении:

1) Целится неравномерный уровень развития индустриального производства, при нарастании различий в скорости развития как по странам мира, так и в разрезе отраслей хозяйства;

2) По странам мира прогрессивное устойчивое развитие, с созданием необходимой для качественного и количественного роста индустриальной базы и ее инфраструктуры, впитывающей в себя научно-технические инновации, будет крайне неравномерным, причем в отдельных странах проявится четко выраженный тренд деградации [1]; это проявляется антагоническим противостоянием и борьбой двух моделей социально-экономического развития – модели вашингтонского консенсуса, базирующейся на однополярном мире и обеспечивающей рост основных финансовых индикаторов для глобальной спекулятивно-финансовой олигархии [2]. Это будет происходить ценою деградации реального сектора мировой и национальной экономик и модели развития, которая только еще начинает формироваться на основе многополярного мира;

Основная трудность развития настоящего времени заключается в сохранении модели неоколониальной эксплуатации мира транснациональными корпорациями [3] и глобальной спекулятивно-финансовой олигархии в духе неоконсерватизма и по рецептам монетаризма, с использованием технологий оранжевых революций и развязыванием неоколониальных войн.

Решить основные проблемы устойчивого прогрессивного развития можно только на основе создания принципиально новой модели экономического развития, основанной на многополярности мира, при синергии планомерных и рыночных методов хозяйствования с целевой установкой на системную гуманизацию и экологизацию общественного воспроизводства в разрезе его мега-макро-мезо-микро уровней и субъуровней. Начинать это следует как с отдельного человека в лице работника, так и с потребителя.

Список литературы / References

1. *Гулиев Ш.Р.* Определение стандарта корпоративной социальной ответственности // Economics, 2016. № 8 (17). С. 43-44.
2. *Гулиев Ш.Р.* Улучшение эффективности управления бизнесом // European Science, 2017. № 5 (27). С. 56-57.
3. *Тарбеева Е.А.* Повышение производительности труда работников // European Science, 2017. № 1 (23). С. 33-35.

ECONOMICS
WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
HTTP://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU
EMAIL: INFO@P8N.RU

ROSKOMNADZOR
CERTIFICATE ПИ № ФС 77-60216

+7(910)690-15-09 (МТС)
+7(920)351-75-15 (MegaFon)
+7(961)245-79-19 (Beeline)

ISSN (print) 2410-289X
ISSN (online) 2541-7797

CC BY